العمل الحرّ عبر الإنترنت

الخطوة الأولى نحو الحرّية الماليّة

دليل مختصر ومبسّط

تأليف

م. مختار سيّد صالح

منجز

العمل الحرّ عبر الانترنت

(الخطوة الأولى نحو الحريّة الماليّة / دليل مختصر و مبسّط)

تأليف:

م. مختار سيّد صالح

برعاية:

منجز، منصّة العمل الحرّ للناطقين باللغة العربيّة

تصميم الغلاف: د. بدر الإبراهيم

بين يدي الكتاب

بسم الله الرّحمن الرّحيم، و الصَّلاة و السَّلام على نبيّنا محمَّدٍ و على آلهِ و أصحابهِ أجمعين، و بعد:

أطفأتُ الليلة شمعتي الثانية و الثلاثين، فلمّا تأمّلت ما مضى وجدت أنني أمضيت عمري كلّه –و لا أبالغ– في الكتابة، بالأخصّ عقديّ الأخيرين، فحيناً كنت أكتب في الأدب عموماً و في الشِّعر خصوصاً، و أحياناً أكثر كنت أكتب البرمجيّات، أو أكتب عنها، خصوصاً ما يتّصل بالويب و تطبيقاته بحكم الاختصاص الأكاديميّ، و المسار الوظيفي بطبيعة الحال.

و مع أنّني عملتُ في و مع شركات كثيرة، ذوات أحجام متفاوتة، و في بلدان مختلفة، و بتعاقدات متعددة، في الخمس عشرة سنة الأخيرة، إلّا أنّني أدركت مبكّراً، و تيقّنت لاحقاً، أنّ الوظيفة –مهما ارتفع راتبك الشهري أو مسمّاك الوظيفيّ– ما هي إلا تغليف فكريّ لطيف لصيغة من صيغ العبوديّة الحديثة، فأنت كـ"إنسان" ذي موهبة ما أو علم معين تقايض وقتك، و هو أغلى ما تملك، و شهاداتك الأكاديميّة و مهارتك و معارفك و هي حصاد عمرك كلّه إذا كنت شاباً، أو نصفه على الأقل إذا كنت في عقدك الخامس أو ما يليه، تقايضها كلّها بأجر محدد لن يزيده اجتهادك في الغالب، و ربّما لن ينقصه تقاعسك أيضاً، بمجرّد دخولك فأر هامستر في ملهاة تلك الحلقة اللانهائيّة من الجري في القفص الذي يسمّونه مجازاً بالـ "وظيفة"!

و طبعاً، هذا عدا عمّا ستواجهه و تعايشه في بيئات العمل المسمومة من غبن لأصحاب المواهب و الكفاءات الحقيقيين مقابل ترقيات غير مستحقّة تكتسب في

الغالب بالتملّق و التزلّف و التذلّل لمدراء سايكوباثيين في معظمهم[1]، لا أعمّم طبعاً، لكنّ أتحدّث بواقعيّة عمّا رأيت و عايشت على مدار عملي في أكثر من ١٠ شركات.

و المفارقة الطريفة أنّك في جميع الأحوال و حتّى إن رقّيت، فستبقى نتائج مساعيك مهما ارتقت مجرّد ما يكفيك لتستمر في جريك هامستراً [2] فقط، لا أكثر و لا أقل، و بعد هذا كلّه، حين تتعب، أو تمرض وقاكَ الله، و لا تعود قادراً على ممارسة الجري لأي سبب كان، مؤقتاً أو دائماً، فسيتمّ و ببساطة شديدة جداً استبدالك كما يتم استبدال أي "شيء" فقد أهمّيته أو دوره المنوط به، دون أية مراعاة لإنسانيّتك أو ظروفك الشخصيّة أو العائليّة أو غيرها ممّا فيك من الإنسان، و لنا في ما حدث في الربعين الأولين من سنة ٢٠٢٠ في بدايات أزمة انتشار فايروس كورونا (كوفيد-١٩) أوضح دليل! [3]

قد يختلف معي كثيرون ممّن سيقرؤون هذا الكلام، و قد يتّفق البعض، و هو أمر طبيعي، و محمود في الحالين، إلا أنّني أكتبه اليوم صادقاً في الكتابة أكثر من أيّ وقت مضى، و ذلك بعد أن عاينت الحالات كلّها تقريباً من أسفل الهرم الوظيفي كمبرمج متدرّب في شركة ناشئة، إلى قمّته كمدير تنفيذيّ في شركة كبرى، ثمّ رائد

[1] انقر هنا لقراءة مقال مميز يتحدث عن هذه الشخصية.

[2] صرفتها مع أنّها ممنوعة من الصرف أغلب الظنّ، للتأكيد على المعنى، و ربّما بحكم العادة في كتابة الشعر، حيث يجوز هناك للشاعر صرف الممنوع، و منع المصروف، و غير ذلك.

[3] أكتب هذا و أنا واحد ممن فقدوا وظائفهم في تلك الفترة حيث كنت كبيراً للمهندسين Engineering Manager في شركة طيران، و لا يخفى على القارئ الكريم ما حلّ بقطاع الطيران وقتها، لأصبح بين ليلة و ضحاها أنا و كامل فريقي الهندسي في مهبّ الرّيح، و لتصبح الشركة كلها بعد أسابيع قليلة، أثراً بعد عين!

أعمال عصاميّاً، بالجدّ و المثابرة و الكثير من الإصرار، و لهذا أزعم أنّني أكتب من خبرة عمليّة و أكاديميّة أيضاً لا من جانب تنظيري فقط.

و على ذكر أزمة كوفيد-١٩، فربّما كان من محاسنها إن كان ثمّة محاسن لها، أنّها برهنت بشكل عمليّ قاطع و حاسم و شديد الوضوح أنّ كثيراً من الوظائف في الشركات (خصوصاً الكبيرة منها) غير ذات معنى، أو لعلّي أستعير مصطلح Bullshit Jobs من صاحبه[4]، مع الاعتذار أنّني لن أستطيع أدباً أن أورد الترجمة الحرفيّة للمصطلح، مع أنّ الوظائف المقصودة تستحقّه كونها ما هي إلّا ترهّلات في أجساد هياكل تنظيميّة و سلالم وظيفيّة أكل عليها الدهر و شرب.

لقد أعادتنا جائحة كورونا شئنا أم أبينا إلى جوهر العمل الحقيقي، ألا و هو إنجاز الأعمال، و ذلك أنّ "إنجاز الأعمال" أهمّ بكثير من بروتوكولات العمل المكتبي، كتواجدك على مكتبك و أمام شاشتك من التاسعة صباحاً و حتى السادسة مساءاً على سبيل المثال، أو كحضورك ورشة عمل شكلية غير ذات قيمة في غرفة اجتماعات مكتظّة لساعات و أحياناً لأيّام دون أي إنجاز حقيقي (و هي أيضاً حالات عشتها عملياً في بعض الشركات الكبيرة)، و هو ما فتح الباب لتغيير كبير في ثقافات بيئات العمل، للتركيز على الإنتاجية أكثر من الشكليات، و على الإنجاز بغضّ النظر عن مكانك الفيزيائيّ، ممّا يعني بالضرورة فتح آفاق جديدة للعمل عن بعد، و العمل الحر عبر الانترنت، و هو موضوع هذا الكتاب.

---

[4] ينظر كتاب Bullshit Jobs لكاتبه ديفيد جرايبر.

سأحاول في هذا الكتاب –إن شاء الله– تقديم ملخّص مبسّط لخبرة سنوات طويلة أمضيتها في العمل الحرّ عبر الانترنت كمصدر دخل ثانوي جنباً إلى جنب مع الوظيفة التقليديّة، ثمّ ما لبث أن تحوّل إلى مصدر دخل أساسي يوم تحرّرت من الوظيفة، و تفرّغت له و لريادة الأعمال بشكل كامل!

سنبدأ رحلتنا مع العمل الحرّ عبر الانترنت، بتوضيح المفاهيم الأساسيّة له، و الإجابة على الأسئلة الأكثر بدائيّة المتعلّقة به، و التي قد تتوارد إلى ذهن القارئ، كماهيّته، و مزاياه، و مخاطره أيضاً، كما سنحاول معاً معرفة إن كان العمل الحر عبر الانترنت حلّاً سحريّاً يصلح لتغيير حياتك أنت أم لا، و لاحقاً بعد الإجابة على كل هذه الأسئلة الأولى، سننتقل معاً شيئاً فشيئاً لمواضيع أكثر تقدماً مع تقديم أمثلة عمليّة شاملة قدر الإمكان من إحدى منصّات العمل الحر العربيّة. [5]

أمّا عن طريقة عرض الأفكار في هذا الكتاب فسأحاول الاستمرار في أسلوبي الذي عوّدتكم عليه في كل كتبي السابقة، و هو أسلوب أهدف من خلاله لأن أجعلها (الكتب) غير مملّة و لا معقّدة و لا شبيهة بالمحتوى المتعب الذي كثيراً ما عانيت منه شخصيّاً في الكتب التقنيّة العربيّة في بداياتي، و قبل أن يشتدّ عودي في اللغات الأجنبيّة.

سأحاول أن أجعل هذا الكتاب يقول ما يجب قوله فقط، بحيث لا يقع في الاختزال الذي يضيع الفكرة المطلوب إيصالها فلا يفيد قارئه بالنتيجة، و بحيث لا يسهب و يطيل و يطنب بحيث يصيب قارئه بالملل فلا يستفيد أيضاً.

---

[5] سنركز في هذا الكتاب على شرح منصّة منجز للعمل الحر، monjz.com.

هذا مع تركيزي على أن يكون الكتاب بصيغته النهائية قصيراً و مناسباً ليُقرأ كلّه في جلسة قراءة واحدة في ساعة أو ساعتين على الأكثر، على ما في هذا من تحدّيات كتابيّة، و مردّ ذلك كما أراه أنّنا الآن نعيش في زمن لم تعد كتابة المجلّدات تنفع مع أهله، و بالتالي فالاختصار بهذا الشكلّ أمرّ لا بدّ منه.

ختاماً أسأل الله أن ييسّر إتمام هذا العمل، و نشره، و أن يتقبَّله و ما سبقه من كتب، و أن يبارك فيها جميعاً و يكتب لها القبول، و يبقيها أثراً و صدقات جارية من العلم الذي ينتفع به، و أسأله أن يلهم قرّاءها سرعة اكتساب المعلومة و الصبر على تعلمها و تطبيقها، و أن يجعل فيها البركة و في هذا الكتاب خصوصاً سبباً من أسباب سعة الرزق و الفرج على كثير من عباده، إنّه ولي ذلك و القادر عليه.

مختار سيِّد صالح

باتو كيفز، ماليزيا ٢٠٢٠/١١/٢٧م

تعريف العمل الحرّ

"العمل الحرّ" هي الترجمة العربيّة المقابلة للمصطلح الإنجليزي Freelance، و الذي يُقصد به من ناحية عمليّة، و بالمفهوم المتعارف عليه اليوم:

قيام طرف ما بإنجاز عمل محدد لطرف آخر لقاء مبلغ مالي محدد و ضمن زمن معروف يتفقان عليهما مسبقاً، و بحيث يتمّ التعاقد بينهما بشكل حرّ، بمعنى ألّا يترتب على أيّ منهما أيّة التزمات من التزامات التوظيف التقليدي طويل الأمد، و ذلك بغضّ النظر عن كون أحد الطرفين أو كليهما فرداً أم شركة، و هو المعنى الذي نقصده في هذا الكتاب[6]، و ربّما يكون هذا التعريف الأنسب من وجهة نظر الطرف الثاني (طالب الخدمة).

أمّا من وجهة نظر الطرف الأوّل (مقدّم الخدمة)، فيمكننا أن نقول: أنّ العمل الحرّ هو أيّ عمل يتيح لك كمقدّم خدمات الحريّة الكاملة و المطلقة في تحديد إجابات الأسئلة الجوهرية الثلاث التالية، و العمل بتقديم خدماتك وفقاً لإجاباتك أنت عليها، و الأسئلة هي:

١. ما هي الخدمات التي ستقدمها؟ (تحديد الخدمة)

٢. متى ستقدم هذه الخدمات؟ (تحديد أوقات العمل)

٣. ما هو المقابل الذي ستحصل عليه لقاء الخدمات التي تقدمها؟ (التسعير)

---

[6] انقر هنا للوصول إلى المرجع.

و لعلّي ألفت انتباه القارئ الكريم أن الحديث السابق كلّه يدور حول سوق الخدمات[7] حصراً، و ليس حول سوق المنتجات.[8]

و السبب في ذلك أن سوق المنتجات في معظم الأحيان يحتاج لتواجد فيزيائي لطرفي التعاقد في نفس المكان، أو على الأقل فهو يحتاج لوجود خدمات و تنظيمات لوجستيّة تتيح للطرف الأوّل نقل منتجه إلى الطرف الثاني، و ذلك في حال كونهما في مكانين جغرافيين منفصلين، في حين أنّ غالبيّة الخدمات قابلة بطبيعتها للإنجاز عن بعد (عبر الانترنت)، و هو السوق الذي يهمّنا و الذي سنركّز عليه في هذا الكتاب.

و هكذا نكون قد عرّفنا العمل الحرّ بإيجاز من ناحية عمليّة، أمّا من ناحية لغويّة، فمصطلح العمل الحرّ في أصله مصطلح إنجليزي كما ذكرنا آنفاً، Freelance، و أصله التاريخي طريف، و ظريف، و يثير التندّر، و قد يثير النّفور أيضاً، خصوصاً إذا ما تمت محاكمته أخلاقيّاً، و لعلّي لا أبيح سرّاً إذا ما اعترفت أنّه قد تبادر إلى ذهني كثيراً أن أتجاهل ذكره أوّل الأمر لهذا السبب، ثمّ بدا لي بعد تفكير أن أذكره على أية حال لطرافته، و توثيقاً للمعلومة أيضاً.

يعود مصطلح Free–Lance إلى العصور الوسطى، حيث كان يطلق يومئذٍ على الفرسان الذين يقاتلون لصالح أي طرفٍ كان، لا ولاءاً، و لا قناعةً، و لا عقيدةً، و لا لأي سبب نبيل آخر، و إنّما مقابل المال، المال وحده لا غير!

---

[7] انقر هنا للوصول إلى المرجع.

[8] انقر هنا للوصول إلى المرجع.

و لو تنبّه القارئ الكريم فكلمة Free–lance نفسها منحوتة من كلمتين منفصلتين و هما: Free التي تعني حر، و Lance التي تعني حَرْبة، أو رُمح، و يقصد به بالذات رمح الفرسان الذي كان يستخدم في المبارزات لإسقاط الخصوم من على ظهور الخيول، و بالتالي ربّما يكون المعنى الحرفي للمصطلح الأصلي: "الرمح الحر"، كنايةً عن الفرسان المرتزقة! [9]



الصورة1 : صورة تعبيرية لتمثيل مبارزة الفرسان المقصودة في الفقرة السابقة، وهي منشورة كمصدر مفتوح على Unsplash.

[9] الترجمة الأخيرة "الرمح الحر" اجتراح اجترحته أنا أثناء الكتابة، أمّا الأصل التاريخي فموجود و يمكنك أن تنقر هنا للوصول إلى المرجع.

العمل الحرّ عبر الانترنت

مثل كل شيء آخر في عالمنا اليوم، انتقل العمل الحرّ ليصبح متاحاً لكلّ الناس عبر الانترنت، بل و ربّما كان الانترنت السوق الأكبر في التاريخ الإنساني كلّه للعمل الحرّ[10]، حيث يمكنك كمنجز أعمال[11] أن تتعاقد على إنجاز مشاريع لعملاء متواجدين في الطرف الآخر من كوكب الأرض –حقيقةً لا مجازاً– ما دمت تملك القدرة و المهارة المطلوبتين لإنجاز العمل وفقاً لاحتياجات طالبه (صاحب المشروع)[12]، و لغة تواصل مشتركة معه، و اتصالاً بالانترنت بطبيعة الحال.

و كما هو واضح من عنوان هذا الكتاب، و كما ذكرت في الفقرة السابقة أيضاً، سيكون تركيزنا على هذا السوق تحديداً، علّنا نستطيع المساهمة في زيادة الوعي به في العالم الإسلامي عموماً و العربي خصوصاً، و ذلك من خلال توضيح إيجابيّاته، و الفرصة المتاحة فيه، و من ثمّ تبيان السبيل الأمثل للنجاح فيه لمن يرغب بخوض غمار التجربة و سنستعرض كل ذلك بشكل عمليّ بإذن الله تعالى.

و خير ما نبدأ به حديثنا عن سوق العمل الحر عبر الانترنت هو تحديد اللاعبين الأساسيين فيه، و الذين ينقسمون إلى ثلاث مجموعات، تغطيها الفقرات التالية.

---

[10] انقر هنا لرؤية المرجع.

[11] "منجز أعمال" هي الترجمة الأنسب برأينا لمصطلح Freelancer و هي المعتمدة في هذا الكتاب، و في منصّة "منجز" أيضاً.

[12] سنستعمل في هذا الكتاب مصطلح "مشروع" للإشارة إلى أي عمل يطلب إنجازه بشكل حر، و سنسمّي طالب العمل بـ "صاحب المشروع"، تماشياً مع المصطلحات المستعملة في منجز وفي منصات العمل الحرّ الأخرى.

المجموعة الأولى - أصحاب المشاريع

و هم أفراد، أو شركات، بحاجة لإنجاز مهام محدّدة مقابل ميزانيّة معيّنة و وفق جدول زمنيّ واضح.

على سبيل المثال: الشركة الناشئة X بحاجة إلى مصّمم مواقع ويب Web Designer، لتصميم صفحة هبوط Landing Page مناسبة للتعبير عن نشاطها التجاري و التسويق له على الانترنت (مهمة محددة)، و قد اشترطت الحصول على هذا التصميم خلال ٤٠ يوماً على أقصى تقدير (جدول زمني واضح)، مع العلم أنّها على استعداد لدفع تكلفة تتراوح بين ٢٥٠ و ٥٠٠ دولار أمريكي لإنجاز هذا العمل (ميزانيّة معيّنة)، و بناءاً عليه، فإنّ الشركة الناشئة X تلعب دور صاحب المشروع في هذه الحالة.

المجموعة الثانية - منجزو الأعمال

و هم أفراد[13] بارعون في مهارة معيّنة أو أكثر، و مستعدون للقيام بتقديمها كخدمات لأصحاب المشاريع بالشكل الذي يطلبه أصحاب المشاريع، و ذلك لقاء مبلغ مالي متفق عليه، و وفق جدول زمني محدد.

على سبيل المثال: "محمود عبدالرزاق"[14] يمتلك مهارات عديدة، من ضمنها التصميم للويب (مهارة محددة)، و بعد أن رأى طلب الشركة X و درسه، أبدى استعداده لتقديم خدمة تصميم موقع الويب الذي طلبته الشركة X مقابل مبلغ مالي قدره ٣٢٠ دولاراً

[13] في الغالب، لكن من الممكن أن يكونوا شركات أيضاً!

[14] اسم مستعار لتوضيح الفكرة فقط، و إذا حصل أي تشابه بينه و بين شخصية واقعية فهو مجرّد مصادفة غير مقصودة.

(مبلغ محدد)، على أن يسلمهم العمل كاملاً خلال ٢٥ يوماً من تاريخ الصفقة (زمن محدد)، و بناءاً عليه، فإنّ "محمود" يلعب دور منجز الأعمال في هذه الحالة.

المجموعة الثالثة – منصّات العمل الحرّ عبر الانترنت

هي أسواق وسيطة[15] Marketplaces تتواجد على الانترنت على شكل مواقع ويب، أو تطبيقات للأجهزة الذكيّة، أو كليهما معاً، و يتركز دورها في كونها تجمع بين أصحاب المشاريع، و منجزي الأعمال، بحيث يقوم أصحاب المشاريع بنشر طلباتهم (مشاريعهم)، و يتلقون العروض المختلفة من منجزي الأعمال، ثمّ يتفقون مع منجز أعمال واحد أو أكثر على إنجاز المطلوب وفقاً لميزانيّة محددة و ضمن جدول زمني واضح، و بحيث يتم ذلك كلّه ضمن منصّة العمل الحرّ، و بضمانتها أيضاً للطرفين.

لماذا نحن بحاجة لمنصات العمل الحر؟

تكتسب منصّات العمل الحرّ أهميّتها من كونها:

- تسمح لأصحاب المشاريع بتقديم طلباتهم التي يرغبون بتنفيذها (من خلال فتحها كمشاريع بشكل مجاني) بغية تلقّي عروض الإنجاز من منجزي الأعمال المختلفين.

[15] انقر هنا لتقرأ أكثر عن الأسواق الوسيطة.

- تسمح لمنجزي الأعمال بتقديم عروض الإنجاز على المشاريع المفتوحة لقاء عمولة بسيطة تأخذها منهم في حال موافقة صاحب المشروع على عرضهم[16].
- تسمح للطرفين بالاتفاق على عرض محدد و تلعب دور الوسيط بينهما بحيث يتم تأمين قيمة الصفقة المتفق عليها لدى المنصة طيلة فترة التنفيذ، ثمّ و بعد إنجاز المشروع و تسليمه بنجاح تقوم المنصّة بتسليم منجز الأعمال أرباحه.
- تلعب منصات العمل الحرّ دور الضامن و الحكم في حال حصول أي خلاف أثناء تنفيذ المشروع بحيث لا يحصل غبن لأي طرف من الأطراف، بمعنى أنّ منصّة العمل الحر تضمن لك أنّك كمنجز أعمال ستحصل على مستحقاتك المالية بالتأكيد في حال أتممت العمل، و بمعنى أنّ منصّة العمل الحرّ تضمن لصاحب المشروع أنّه سيحصل على عمله بالتأكيد لقاء القيمة المالية التي سيودعها.
- تصبح منصّة العمل الحرّ مع مرور الزمن، مرجعاً و دليلاً لأفضل منجزي الأعمال في الاختصاصات المختلفة، ممّا يتيح لهم هم مزيداً من الفرص، و ممّا يسهّل على الشركات و روّاد الأعمال أيضاً انتقاء الأفضل و تشكيل فرق العمل عن بعد.

[16] في منجز، العمولة تحسب وفق معادلة بسيطة، ألا و هي ١٨٪ من قيمة العرض المقدم، و تخصم من أرباح منجز الأعمال بعد إتمام العمل، و ليس من صاحب المشروع.

أمثلة على منصّات العمل الحرّ عبر الانترنت العالميّة

ثمّة عشرات، بل ربّما مئات، من منصّات العمل الحرّ عبر الانترنت، لكنّنا سنكتفي هنا بعرض مجموعة منتقاة من المنصات الأكثر شهرةً عالميّاً، مع التأكيد أنّنا نعرضها على سبيل المثال، لا على سبيل الحصر، و لمجرّد توضيح الفكرة لا أكثر.

منصة UpWork: و هي أشهر المنصّات عالميّاً للعمل الحر عبر الانترنت، تملكها و تشغّلها شركة أمريكية مساهمة تأسست عام ١٩٩٩ تحت اسم Elance ثمّ مرّت بعدة مراحل و اندماجات مع شركات ناشئة أخرى، إلى أن أصبحت في عام ٢٠١٥ معروفة باسم UpWork، و قد بلغت القيمة الوسطيّة للمشاريع التي نفّذت من خلالها مليار دولار أمريكي سنوياً. [17]

منصة Freelancer: و هي منصّة ضاربة الشهرة أيضاً، و من أوائل المنصّات العالميّة للعمل الحر عبر الانترنت، تملكها و تشغّلها شركة أسترالية مساهمة، تأسست عام ٢٠٠٩ في سيدني – أستراليا.

منصّة Guru: و هي من المنصّات المعروفة أيضاً، مع أنّها أقل شهرة من سابقتيها، تملكها شركة مساهمة تأسست عام ١٩٩٨ في بنسلفانيا.

منصّة People Per Hour: و هي منصّة مملوكة لشركة بريطانيّة، تأسست عام ٢٠٠٧، و حققت نمواً متسارعاً في السنوات الأخيرة، و اشتهرت بشكل كبير في السنوات الخمس الأخيرة.

---

[17] ينظر المرجع.

منصّة 99Designs: و هي منصّة للعمل الحرّ عبر الانترنت، تأسست عام ٢٠٠٨، تتميّز عن المنصّات سابقة الذكر أنّها متخصّصة فقط في مشاريع التصميم، و هي مملوكة لشركة أسترالية أيضاً مقرّها ميلبورن.

و ماذا عن العالم العربيّ؟

أمّا في العالم العربي، في منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا The MENA Region، فسوق العمل الحرّ ما تزال بكراً، و واعدة إلى حدّ كبير، و ذلك رغم محاولات بعض الشركات الخاصّة تأسيس و إطلاق منصّات عربيّة في الصميم، تستهدف منجزي الأعمال و الشركات في المنطقة العربيّة على وجه الخصوص.

و سنكتفي بين دفّتي هذا الكتاب بذكر منصّة مُنجِز، و التركيز عليها في الجانب التطبيقي الذي سنغطيه لاحقاً.

و لنعطي القارئ الكريم نبذة عنها، فمنجز منصّة عربيّة ١٠٠٪ للعمل الحرّ، تملكها و تشغلها شركة Monjz Inc. المساهمة، و التي تأسست في أواخر عام ٢٠١٩ و بدايات عام ٢٠٢٠، و حققت نموّاً مطّرداً و متسارعاً تمثّل في وجود أكثر من ١٠٠ ألف عضو نشط فيها حتّى تاريخ كتابة هذه الأسطر في أواخر عام ٢٠٢٠.

هل ولدت لتكون منجز أعمال عبر الانترنت؟

كثيراً ما يسألني المهتمون ممّن ما يزالون ملتزمين بالعمل كموظّفين بدوام كامل: هل تنصحنا بالاستقالة من الوظيفة و التفرّغ للعمل الحر عبر الانترنت بشكل كلّي؟!

و أحياناً يصلني نفس السؤال من غير الموظّفين أيضاً، خصوصاً من الخريجين الجدد، فتجدهم يتساءلون: هل العمل الحر عبر الانترنت أفضل أم البحث عن وظيفة بدوام كامل، و بماذا تنصحنا؟

و الحقيقة، أنّني أتفادى معظم الأوقات إعطاء إجابات مباشرة عن هذه الأسئلة و أتركها للسائلين هم أنفسهم بعد أن أعطيهم تعريفاً بسيطاً بإيجابيات العمل الحر على الانترنت، و سلبياته، و فرصه الواعدة، و مخاطره أيضاً، و ذلك لأنّني على قناعة أنّنا كبشر نختلف فيما بيننا بالمهارات، و الطباع، و الصفات، فلا توجد إجابة واحدة تنطبق على الجميع، و ما يصلح لي قد لا يصلح لغيري، و قد لا يصلح لي أنا نفسي في ظروف مختلفة، و هذا السبب الأول.

أمّا السبب الثاني و الأهمّ برأيي أنّ الإقدام على العمل الحر يحتاج بصراحة إلى شجاعة و جرأة كبيرتين قد تبدوان أوّل الأمر تهوّراً لبعض الناس، لذلك فالأفضل توضيح الأمور و ترك الإجابة للسّائل، فهو الأعلم بنفسه، و طباعه، و ظروفه.

و هذا المنهج نفسه، هو ما سنحاول السير عليه معاً في الفقرات التالية، مستعرضين إيجابيّات العمل الحرّ عبر الانترنت، و سلبيّاته، و فرصه المتاحة، و مخاطره، على أمل أن تجد بعدها إجابة واضحة إن كنت قد ولدتَ لتكون منجز أعمال عبر الانترنت أم لا!

إيجابيّات العمل الحرّ عبر الانترنت و فرصه المتاحة

- رفاهيّة الانتقائية: على خلاف الوظيفة التقليديّة، يتيح لك العمل الحر أن تكون انتقائياً، بحيث لا تعمل إلا مع عميل ترتاح في العمل و التعامل معه، و بحيث لا تتعاقد إلا على مشروع تحبّه و تملك المهارات اللازمة لإنجازه بجودة عالية، و بحيث تعمل في الوقت الذي تريده، و المكان الذي يناسبك، و كلّ ما سبق خيارات غير متاحة في الوظيفة التقليدية على الإطلاق إذا لم تكن تعدّ ضرباً من ضروب الرفاهيّة.
- زيادة الإنتاجية: كونك ستعمل على مشاريع تحبها، و تملك المهارات اللازمة لإنجازها بجودة عالية، و في ظروف و بيئات و أوقات مثلى بالنسبة لك، و أنت من يحددها، فستكون إنتاجيتك أعلى بالتأكيد.
- الفرصة لتحقيق دخل أعلى: على عكس الوظيفة التقليدية ذات الدخل الثابت الذي لا يتغيّر في الغالب إلا بنسب طفيفة لا تكاد تذكر مهما ازدادت ساعات عملك أو تضاعف جهدك، يوفر لك العمل الحر عبر الانترنت فرصة ذهبية لتحقيق دخل مرتفع قد لا تصدق أنّ أحداً يستطيع تحقيقه حتّى يحدث ذلك معك أنت شخصياً و تراه بأمّ عينيك واقعاً تعيشه، خصوصاً إذا يسّر الله لك و

استطعت بناء سمعة طيبة بعد مدّة من دخولك إلى سوق العمل الحر عبر الانترنت، و هذه تجربة مررت بها شخصياً. [18]

- التمتع بدخل غير خاضع للضريبة[19]: في معظم دولنا العربية لا يتم اعتبار الدخل الذي تتحصّل عليه من العمل الحر عبر الانترنت دخلاً خاضعاً للضريبة، و ذلك لكونك تتحصّل عليه في الغالب من جهات خارجيّة (غير مقيمة في دولتك)، و ذلك على عكس الراتب الذي تتقاضاه في الوظيفة التقليدية، و الذي تخصم ضريبة الدخل منه آلياً و بشكل غير طوعي قبل أن يصلك أصلاً في الغالب. (تأكيد: يرجى قراءة إخلاء المسؤولية في الهامش رقم ١٩)
- العمل لفترات أقل: كونك صاحب القرار فيما يتّصل بأوقات عملك، فسيكون العمل لساعات أقل خياراً متاحاً لك بسهولة إذا أحببت أن تكتفي بساعات محددة يومياً، أو أسبوعيّاً مثلاً.
- التركيز على جوهر العمل، و التحرر من قشوره: في العمل الحر عبر الانترنت، لن يهمّ عميلك على الإطلاق إذا كنت ترتدي بدلة رسميّة و ربطة عنق أثناء عملك على مشروعه، و لن يهمه في الغالب ساعات تواجدك أمام

---

[18] حققت بفضل و توفيق من الله في سنة واحدة من سنواتي الأخيرة في العمل الحرّ عبر الانترنت دخلاً إذا قسناه بالأرقام، فهو رقم من المستحيل أن أحقق نصفه من رواتب وظيفتي التقليدية، هذا مع العلم أنني كنت موظفاً بأدوار عالية و قياديّة ذات رواتب مرتفعة كما ذكرت في مقدّمة الكتاب، لكن و لأكون صادقاً أيضاً و أعطي الصورة الكاملة، فقد عشت في العمل الحرّ عبر الانترنت سنوات صعبة مالياً أيضاً.

[19] إخلاء للمسؤولية: لست محامياً متخصصاً، و لا خبير ضرائب، و لذلك نصيحتي لك أن تستشير محامياً على دراية كافية بقوانين بلدك للتأكد من صحّة المعلومة ١٠٠٪ بالنسبة للبلد الذي تعيش فيه، و ذلك لأنني ذكرت هذه المعلومة من باب غلبة الظنّ و بناءاً على تجربتي أنا في الدول المختلفة التي عشت فيها.

شاشتك، و بالتالي فالتركيز كلّه على الإنجاز، و من هنا رأينا اجتراح ترجمة منجز أعمال، ليكون مقابلاً للمصطلح الأصلي Freelancer.

- التخلّص من سايكوباثيّة مديرك و هوسه بالإدارة المصغّرة Micro-management: في العمل الحر عبر الانترنت، لن تعود مضطراً للتعايش مع مديرك السيكوباثي[20]، و ملاحقته إياك على كل صغيرة و كبيرة، و سؤاله إياك كل خمس دقائق عمّاهيّة ما تقوم به!

كما لن تعود مضطرّاً للعمل لساعات مضاعفة و خارج أوقات دوامك الرسميّ بهدف التسليم في تواريخ تسليم غير واقعيّة اضطررت لقبولها لا لشيء سوى لأنّ مدير المنتج Product Manager في فريقك قطع وعوداً بشأنها ثمّ رمى فوق رأسك قائمة لا تنتهي من المهمات لتنجزها ليفي بما وعد، بل ستكون ببساطة سيّد نفسك في إدارة مهامك و تحديد مواعيد تسليمك بشكل أكثر واقعيّة أنت الأدرى به.

- توفير وقت المواصلات: قبل تفرّغي بشكل تام للعمل الحر عبر الانترنت من مكتبي المنزلي (غرفة في المنزل حوّلتها لمكتب خاص بي للعمل الحرّ عبر الانترنت)، كنت أقرأ الإحصائيّات عن الوقت الذي نضيعه من أعمارنا في المواصلات بين المنزل و مكان العمل يومياً، لكنّني لم أكن أشعر بالمعنى المقصود بشكل تامّ و دقيق، لأنّني غالباً كنت أستغلّ هذا الوقت في نشاطات تعليميّة كالاستماع لبود كاست مثلاً أثناء قيادة سيارتي الخاصة، أو قراءة كتاب

---

[20] ينظر المرجع.

في حال استخدامي للمواصلات العامة، لكن بعدما جرّبت، تيقّنت أنّ ربع يومي أو أكثر مهدور على الطرقات، و في وسائل المواصلات، و ما أطول اليوم و أشدّ بركته عندما يكون طريقك إلى عملك هو مجرّد الانتقال من غرفة نومك إلى مكتبك المنزلي في الغرفة المجاورة، دون أن يأثر هذا على أوقات القراءة التي ستزداد حتماً.

- العمل من أيّ مكان: لطالما رغبت في العيش في دولة أخرى، أو مدينة أخرى ضمن نفس الدولة، لكنّني كنت مضطراً للبقاء في المدينة ذاتها، و الدولة ذاتها التي تقع فيها الشركة التي وظّفتني لسنوات و سنوات، و في حال غيّرت شركتي لاحقاً إلى شركة في مكان آخر بمحض إرادتي، أو مجبراً، فإنّني في الحالين سأكون مضطراً لتغيير مكان إقامتي، و قد حدث معي هذا من قبل في أكثر من مدينة، و في أكثر من دولة، أمّا مع العمل الحرّ عبر الانترنت فالمكان غير مهم إطلاقاً، إنّما المهمّ أحياناً هو إيجاد ساعات مشتركة بينك و بين صاحب المشروع في حال كنتما تقعان في منطقتين زمنيتين مختلفتين، و كان من النوع الذي يحب التواصل بكثرة، أو كانت طبيعة المشروع تتطلب هذا النوع من التواصل.

سلبيّات العمل الحرّ عبر الانترنت و تحدياته

- عدم اليقين بالدخل الشهري: في هذه الناحية، يتشابه العمل الحرّ مع التجارة، حيث أنّك قد تحقق عشرات آلاف الدولارات في شهر واحد إن وفقك الله لذلك، و قد تمرّ عليك أشهر دون تحقيق دخل أيضاً، و كلا الحالين واقعيين، و يجب أن تكون مستعداً لمواجهتهما في مسيرتك.

و لعلّ هذا السبب هو السبب الأهمّ الذي يدفع السواد الأعظم من الناس إلى التمسّك بالوظيفة، بدلاً من تأسيس عملهم الخاص، أو الانتقال للعمل الحرّ، و لهذا ذكرته كأوّل و أهمّ سلبيّة من سلبيات العمل الحرّ، و لعلّه من المناسب أن نذكّر هنا بإحدى مقولات بيل جيتس الشهيرة: "لا يملك الناس الصبر لمدّة ثلاث سنوات يستغرقها تأسيس مشروعهم الخاص، في حين أنّهم يملكون صبراً للذهاب إلى الوظيفة كلّ يوم و على مدى أربعين عاماً".

- فقدان امتيازات الوظيفة الإضافيّة: في بعض الشركات، ثمّة امتيازات إضافيّة تعطى للموظفين أحياناً، كالتأمين الصحّي، أو المكافآت السنويّة، أو الإجازات السنوية مدفوعة الأجر، و غير ذلك ممّا لن يكون متاحاً لك في العمل الحرّ عبر الانترنت.
- اهتلاك الأدوات: عندما تقرر العمل بشكل حر عبر الانترنت سيتعيّن عليك تأمين اتصال جيّد بالانترنت، و تأمين جهاز للعمل (كمبيوتر محمول غالباً)، و على عكس الوظيفة التي تتحمّل فيها الشركة مسؤولية تأمين هذه الأدوات و استبدالها و تحديثها بشكل دوري عند الحاجة، ستكون هذه مسؤوليتك أنت في العمل الحر من الناحيتين اللوجستيّة و الماديّة.

- الحاجة للتعلم المستمرّ: في حين أنّك بحاجة لبضع أسابيع للتأقلم مع الوظيفة التقليدية و تعلّم المطلوب منك نظراً لعدم تغير متطلّبات العمل عادة، إضافة لتحميل كل موظف جزءاً صغيراً منها في الغالب، فإنّ الحال ليست كذلك نهائيّاً في العمل الحرّ، لأنّك ستحتاج للبقاء مواكباً للسوق، و متطلّباته، و المهارات الأكثر طلباً حسب المجال الذي ستعمل به، ففي بعض المجالات ربما تكون بحاجة لتحديث مهاراتك كل ثلاث أو أربع سنوات، و في مجالات أخرى ربما تكون بحاجة لتحديث مهارات بشكل ربع أو نصف سنوي.
- أنت المسؤول عن كل شيء: على عكس الوظيفة التقليدية، أنت بحاجة في العمل الحرّ عبر الانترنت لتعلّم مهارات جديدة إضافة لمهارات الخدمات التي ستقدمها، فالتفاوض مع أصحاب المشاريع، و التواصل معهم، و التسويق لنفسك، و تنظيم وقتك، و إدارة مشاريعك، و غير ذلك ... ما هي إلا أمثلة بسيطة لجزء من مسؤولياتك الجديدة التي قد تكون أموراً لا تلقي لها بالاً في الوظيفة التقليدية.
- ثقافة المجتمعات العربية: لنكن واقعيين و نعترف أن مجتمعاتنا العربيّة ما تزال بحاجة لبعض الوقت لتقبّل فكرة العمل الحرّ عبر الانترنت، و أنّه "عمل" حقيقي و ليس مضيعة للوقت أو ضرباً من ضروب الاحتيال كما قد يظن بعض الناس في مجتمعاتنا، خصوصاً من الأجيال الأكبر سنّاً.
- التواجد في المنزل دائماً: مع أنّنا ذكرنا هذه النقطة نفسها في الإيجابيّات، إلّا أنّنا نعود و نذكرها في السلبيّات لسببين، الأوّل أنّك ستتواجد في المنزل أثناء أوقات العمل، و خارجها، ممّا قد يتسبب في بعض الاضطرابات النفسيّة إن لم

تكن من النوع الذي يحب ذلك، أو لم تحرص على ممارسة نشاط خارجي بشكل منتظم، و السبب الثاني هو عدم القدرة على الفصل بين الحياة الشخصيّة و العمل أحياناً، خصوصاً إن كنت تعيش في منزل به أطفال.

و الآن، أيّ الطريقين يا صديقي؟

و الآن، و بعد أن أوضحنا في الصفحات السابقة إيجابيات العمل الحر و فرصه المتاحة، و سلبيّاته و تحدّياته، فأغلب الظنّ أنّك أصبحت قادراً على إعطاء إجابة نهائيّة أو شبه نهائيّة عمّا إذا كان العمل الحرّ عبر الانترنت هو الطريق الأنسب لك أنت أم الوظيفة التقليديّة ما تزال طريقك الأنسب.

نصيحة: ربّما يكون من الأجدر في السنوات الأولى من رحلة العمل الحرّ عبر الانترنت اختيار طريق وسط بحيث تزاوج بين الوظيفة التقليدية و العمل الحرّ عبر الانترنت في آنٍ معاً كما يفضّل كثيرون[21]، خصوصاً إذا كنت ما تزال غير ملتزم بعائلة أو أطفال بحيث يمكنك مثلاً أن تعمل في الوظيفة بدوام كامل، و تجرّب العمل الحرّ بدوام جزئي.



[21] أمضيت أكثر من ١٠ سنوات في خيار هجين يجمع بين العمل الحرّ و الوظيفة التقليديّة بحيث أعتمد على الوظيفة التقليدية في الأساسيّات، و أعتمد على العمل الحرّ للكماليّات أو للتوفير، قبل أن أتخلّى عن الوظيفة كليّاً و أتفرّغ للعمل الحرّ و ريادة الأعمال بشكل تام.

اخترت طريق العمل الحرّ عبر الانترنت، و الآن كيف أبدأ؟

أوّل ما يجب أن تبدأ به في حال قررت خوض غمار تجربة العمل الحرّ عبر الانترنت هو الإجابة على الأسئلة الثلاث الجوهرية التي طرحناها في فقرة سابقة، و التي نكررها هنا لأهمّيتها كونك لن تستطيع البدء بالعمل الحر عبر الانترنت قبل أن تملك إجابات واضحة و محددة لها.

١. ما هي الخدمات التي تنوي تقديمها؟

يمكنك في العمل الحر عبر الانترنت تقديم أيّة خدمة تبرع بإنجازها بجودة عالية ما دامت هذه الخدمة قابلة للتنفيذ عن بعد و لا تتطلب تواجدك الفيزيائي مع العميل في نفس المكان.

كما يمكنك تقديم أكثر من خدمة في نفس الوقت في حال كنت تملك المهارة و المعرفة، مع العلم أنّ أشهر المجالات التي يعمل أصحابها في العمل الحرّ عبر الانترنت على سبيل المثال لا الحصر هي: البرمجة، و التصميم، و الهندسة المعمارية، و صناعة المحتوى، و المحاسبة، و الترجمة، و التأليف، و إدارة السوشال ميديا، و الخدمات الإداريّة و الاستشارية، و الكتابة الإبداعية... إلخ.

٢. كيف تحدد سعر خدمتك؟

يتم التعاقد عادة على مشاريع العمل الحر عبر الانترنت وفقاً لسعر محدد يطلبه منجز الأعمال مسبقاً من صاحب المشروع عند تقديمه للعرض، و كثيراً ما يحار المبتدؤون في هذا المجال بتحديد السعر الأنسب لخدمتهم، و لعلّي أحاول مساعدتهم هنا

بإرشادات بسيطة بحكم الخبرة، فعادة أقوم بالخطوات التالية عند تقديم عرض لإنجاز مشروع ما:

أولاً، أقوم بقراءة المطلوب بدقّة و أتأكد من فهمي له بشكل تام، ثانياً، بناء على فهمي للمطلوب إنجازه أقوم بتقدر الزمن الذي أحتاجه لإنجاز العمل على أكمل وجه (سواء أكان التقدير بالأيام أم بساعات العمل)، ثالثاً، أضيف هامشاً قدره ٢٠٪ من التقدير الزمني تحسّباً لأي طارئ أو سوء فهم من طرفي للمطلوب، أو من طرف العميل، حيث ربّما يطلب لاحقاً شيئاً نسي أن يذكره مقدماً، رابعاً، أقوم بضرب سعر ساعتي (أو سعر يومي) بعدد الساعات أو الأيام الذي تم تقديره مسبقاً فأحصل بالنتيجة على قيمة العرض النهائية و مدّته أيضاً.[22]

٣. ما الذي تحتاجه للبدء بالعمل الحرّ عبر الانترنت؟

لن تحتاج بعد التوكل على الله، و وجود المهارة و تحديد الخدمات التي ستقدّمها، سوى إلى اتصال مستقرّ بالانترنت، و جهاز يساعدك على إنجاز الخدمة (الأفضل أن يكون جهاز كومبيوتر لكن ليس شرطاً)، و مكان هادئ للعمل، من الممكن أن يكون مكتباً منزلياً، أو طاولة صغيرة في مقهى هادئ، أو في مساحة عمل مشتركة، إذا كانت مثل هذه المساحات متوفرة في بلدك، ثمّ يحين الوقت لتنشئ حسابك على منصّة العمل الحرّ.

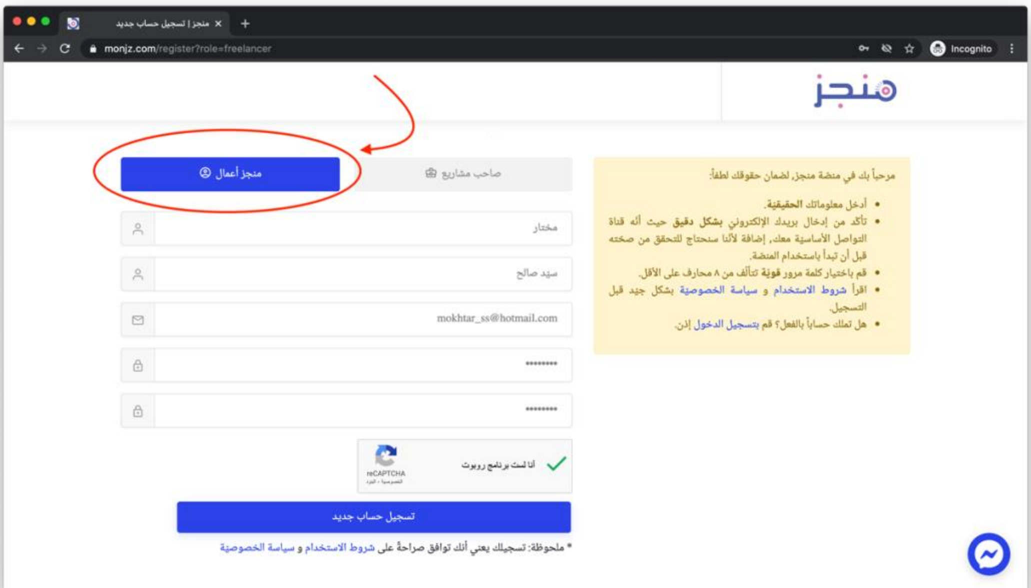
---

[22] أما تحديد سعر ساعة العمل، أو يوم العمل، فتلعب عوامل كثيرة دوراً فيه، مثل بلد إقامتك، و عدد سنوات الخبرة التي تملكها، و المجال الذي تندرج الخدمة تحته، للاستزادة، يمكنك أن تنقر هنا.

إنشاء حسابك كمنجز أعمال على منصة العمل الحرّ

بدءاً من هذه الفقرة و حتى نهاية الكتاب سنقوم باستخدام منصّة منجز لتوضيح التطبيق العملي بخطوات تفصيليّة للعمل الحرّ عبر الانترنت، و لعلّنا نبدأ بكيفيّة إنشاء حساب خاص بك كمنجز أعمال كأوّل الخطوات العمليّة.

ادخل إلى monjz.com ثمّ اضغط على زر تسجيل حساب، أو ادخل مباشرة إلى monjz.com/register، و تأكّد من اختيار نوع الحساب "منجز أعمال" [23]، ثمّ أدخل اسمك الحقيقي و بريدك الإلكترونيّ [24] بدقّة، ثمّ أدخل كلمة مرورك و تأكيدها و اضغط على زر تسجيل.

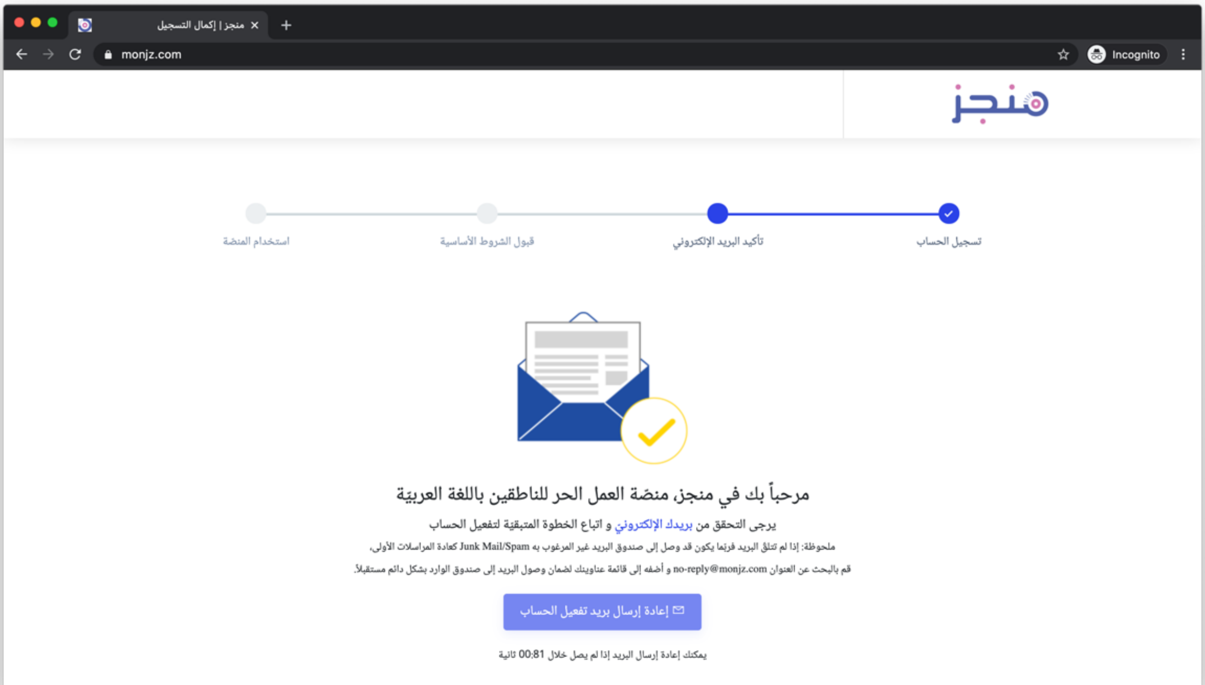


---

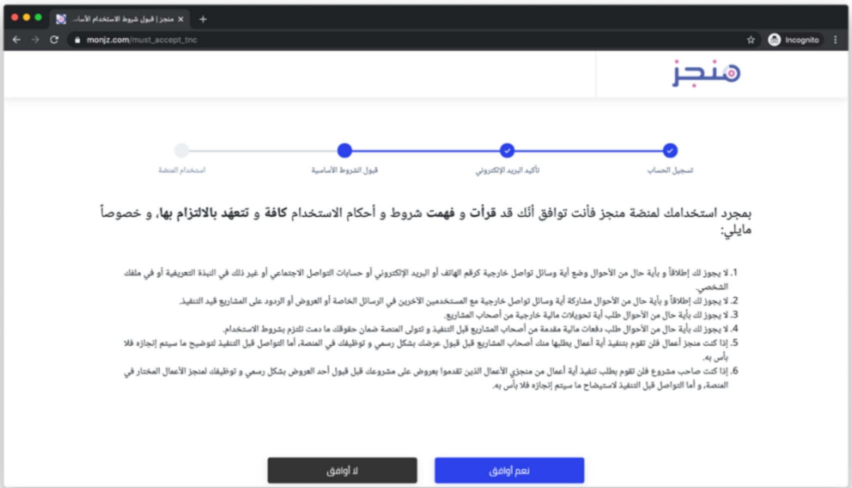
[23] يمكنك لاحقاً تعديل نوع الحساب من لوحة تحكمك إذا أخطأت في الاختيار، لكن من الأفضل أن تختار بشكل صحيح منذ البداية.

[24] إدخالك لبريد إلكتروني صحيح هام جداً لإكمال عملية التسجيل، و لتبقى على اطلاع بما يستجد على المنصّة في حال عدم دخولك إليها.

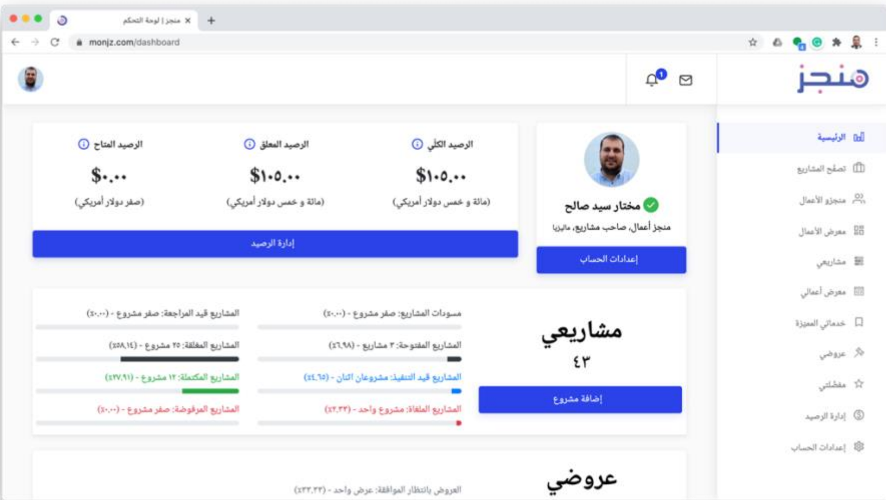
في حال كانت المعلومات صحيحة، سيتم تسجيل حساب جديد باسمك و إرسال بريد إلكتروني لتأكيد الحساب إلى بريدك الإلكتروني، تجده في صندوق الوارد (أحياناً قد يصل البريد إلى صندوق البريد غير المرغوب به Junk فإذا حدث هذا معك تأكّد من إضافة عنوان منجز إلى عناوين البريد الموثوقة لديك لضمان وصول البريد كلّه بشكل سلس مستقبلاً)



انتقل إلى بريدك الإلكترونيّ الذي سجّلت به، و اضغط على زر تأكيد البريد الإلكترونيّ لتنتقل آلياً إلى صفحة شروط الاستخدام المختصرة الظاهرة في الصورة أدناه.



قم بقراءة شروط الاستخدام بعناية[25]، ثمّ اضغط على زر أوافق على شروط الاستخدام، لتنتقل فور موافقتك لداخل المنصّة و تكون بذلك قد أنشأت حسابك كمنجز أعمال بنجاح، مبارك و هنيئاً!



---

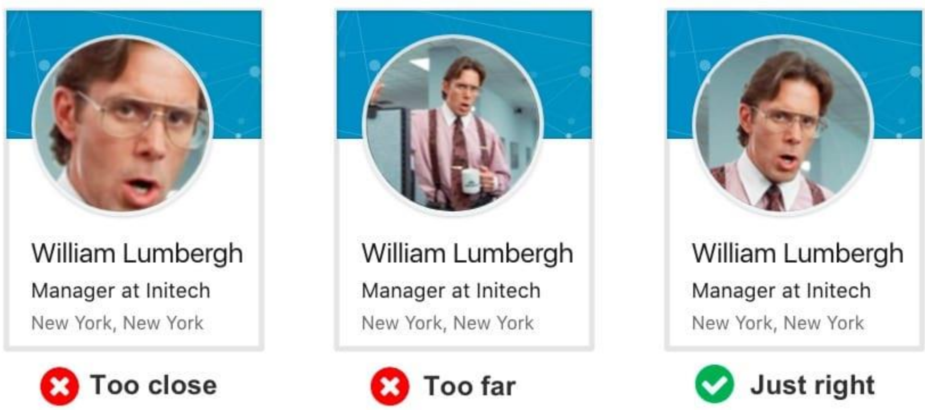
25 اقرأ شروط الاستخدام بشكل تام و تأكّد من فهمها و الالتزام بها لضمان نجاحك في العمل على المنصّة لاحقاً، و ذلك لأنّ مخالفتك لشروط الاستخدام تجعلك تخسر ضمانة المنصّة لحقوقك، كما قد تتسبب في إيقاف حسابك بشكل مؤقت أو دائم، و هو آخر ما ترغب بحصوله معك!

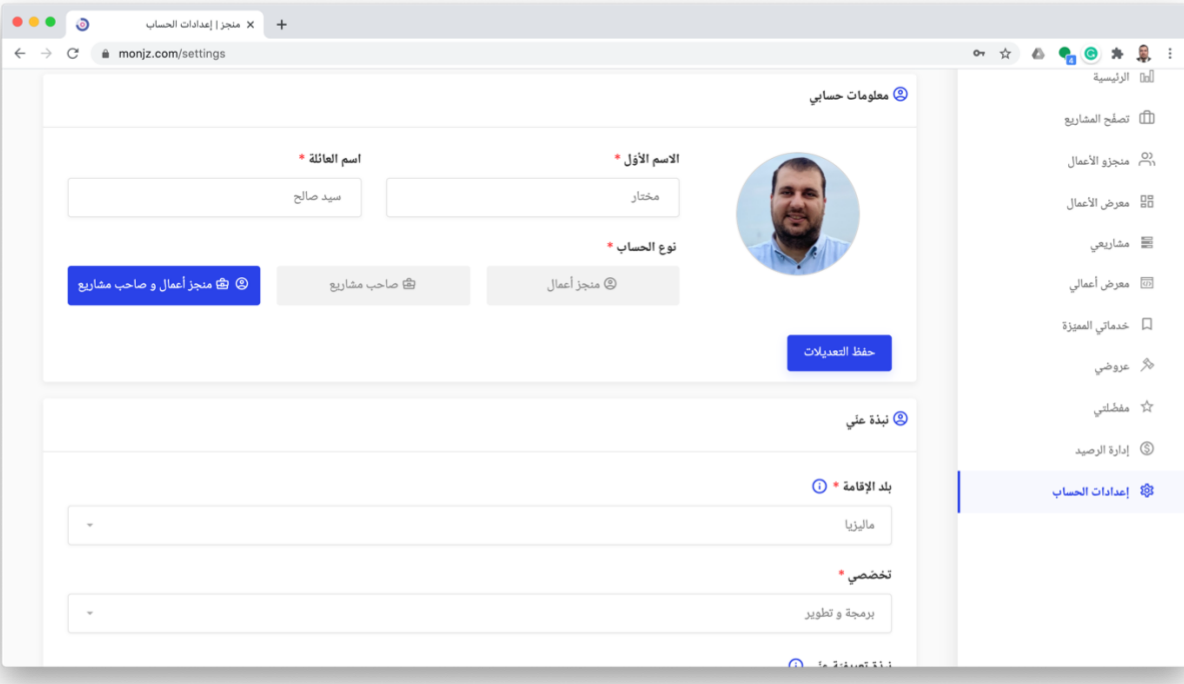
إعداد معلومات الملف الشخصيّ الأساسيّة و صورته

بعد تسجيلك للحساب و قبل أي شيء آخر، ينبغي عليك التأكّد من إعداد ملفّك الشخصيّ بشكل احترافي و جادّ، بحيث يعكس خبراتك و مهاراتك و الأمور التي تميّزك عمّن سواك من منجزي الأعمال المتواجدين في المنصّة و هم بالآلاف.

و من خبرتي أؤكد لك أنّ هذه الخطوة البسيطة حاسمة جداً جداً جداً في تحديد مصير رحلتك مع منصّة العمل الحرّ على الانترنت، حيث أنّ معظم العملاء و أصحاب المشاريع يمضون أوقاتاً لا يستهان بها في الاطلاع على ملفك الشخصيّ قبل توظيفك أو حتّى التفكير بتوظيفك.

حسناً، لضبط إعدادات حسابك الأساسيّة في منجز، اضغط على "إعدادات الحساب" لتنتقل إلى صفحة الإعدادات حيث يمكنك في الجزء العلوي منها ضبط صورتك الشخصيّة (تأكّد من اختيار صورة احترافيّة كتلك التي تستعملها في السيرة الذاتية)، و اختصاصك، و بلد الإقامة، و نوع حسابك (منجز أعمال أو صاحب مشاريع أو كلاهما) و غير ذلك من المعلومات الأساسيّة.





كتابة النبذة الشخصيّة و تحديد قائمة المهارات

لا أبالغ إذا قلت أنّ أهمّ جزأين في ملفك الشخصي هما: نبذتك الشخصيّة أولاً، و مهاراتك ثانياً.

و مع أنّ حقل النبذة الشخصيّة يظهر للوهلة الأولى في الحسابات الجديدة خصوصاً على أنه حقل بسيط يمكنك أن تملأه بأيّ نص عادي، إلّا أنّ هذا غير صحيح إطلاقاً، بل يجب التركيز بشدّة على المحتوى الذي تضعه في نبذتك الشخصيّة لأسباب كثيرة أهمّها أنّها أوّل ما ستقع عليه عينا عميلك المحتمل أو صاحب مشروعك المحتمل

عندما يدخل إلى ملفك الشخصي، و بالتالي فنبذتك الشخصيّة هي -مجازيّاً- خطّاف الطعم الذي سترميه في بحر أصحاب المشاريع لاصطياد عملائك المحتملين.

و النصيحة هنا: اكتب بصدق، و اكتب باحترافية، و اكتب بأسلوبك أنت، و لا تنسخ شيئاً من الانترنت و تضعه هنا، فتلك وصفة أكيدة للفشل، و لا تبالغ في مديح نفسك أيضاً فهذا يترك انطباعاً غير لطيف عند أصحاب المشاريع، لكن كن متوازناً و اكتب ببساطة كأنّك في مقابلة توظيف و سألك أحدهم من أنت؟ أو عرّفني بنفسك (فكّر به كأنّه السؤال التقليدي في مقابلات التوظيف: Tell me about yourself)، و لا تنس تحديد مهاراتك من القائمة التي تلي حقل النبذة الشخصيّة.

مثال على النبذة الشخصيّة

سأستميح القارئ الكريم العذر في عرض النبذة التي كتبتها في ملفي الشخصي كنموذج أورده فقط لتوضح ما يجب أن تكون عليه النبذة الشخصية برأيي.

"حيّاكم الله، أنا مختار سيّد صالح، عمري واحد و ثلاثون عاماً، متزوّج و أب لطفلين (عمر و فرات). (تعريف شخصي مبسّط و مختصر)

أحمل درجة البكالوريوس في هندسة البرمجيات (٢٠١١) و درجة الماجستير في تقنيات الويب (٢٠١٦) كما أحمل شهادة مطوّر حوسبة سحابيّة معتمد من أمازون (٢٠١٩)، و شهادة مهندس حوسبة سحابيّة معتمد من جوجل (٢٠٢٠). (تعريف أكاديمي و علمي مختصر)

لقد عملت لسنوات طويلة مع العملاء بشكل مباشر أثناء عملي الحرّ، أو بشكل غير مباشر أثناء عملي في الشركات التي لعبت فيها معظم الأدوار التي يلعبها مهندسو

البرمجيّات عادةً من قاعدة الهرم كمبرمج متدرّب إلـى قمّته كمدير تنفيذيّ، و أمَّا حالياً فأعمل كبيراً للمهندسين Engineering Manager في إحدى شركات الطيران الكبرى فـي ماليزيـا حيـث أقيم منذ عـام ٢٠١٤. (تعريـف بـالخبرات العمليـة و الوظيفيـة بشكل موجز)

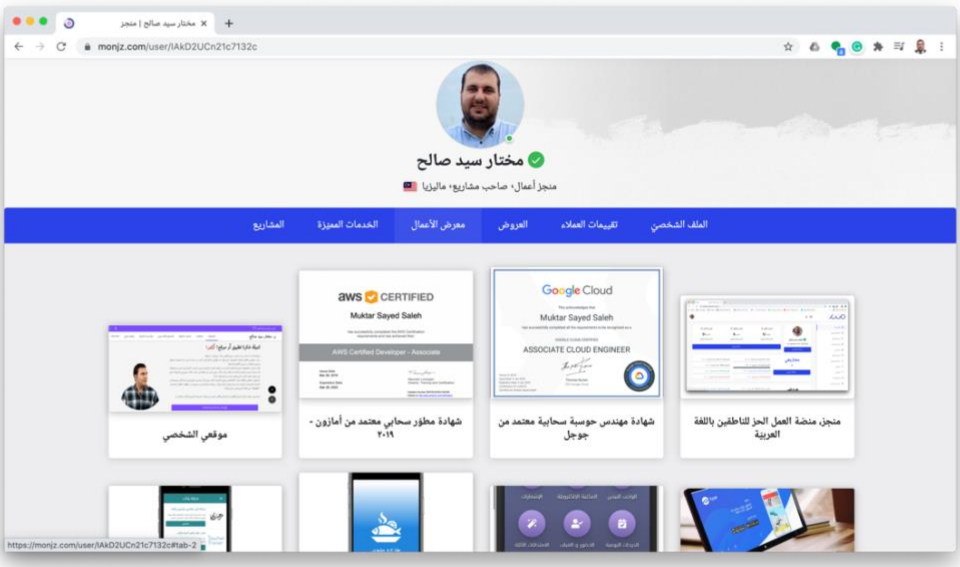
يسعدني أن يقع اختيارك عليّ لتوظّفني أو لتختارني لأكون مهندس برمجيّات مشروعك القادم بشكل حرّ." (الرسالة الأهمّ في النبذة كلها هي كلمة وظّفني و كل ما سبق كان تمهيداً لها!)



معرض الأعمال!

و الآن، أصبح لديك حساب منجز أعمال، و ملف شخصيّ جذّاب و احترافي، و لكن مهلاً، كيف تثبت للعميل أنّك أهل للقيام بالأعمال التي ادّعيتها في النبذة الشخصيّة؟ الإجابة ببساطة: معرض الأعمال!

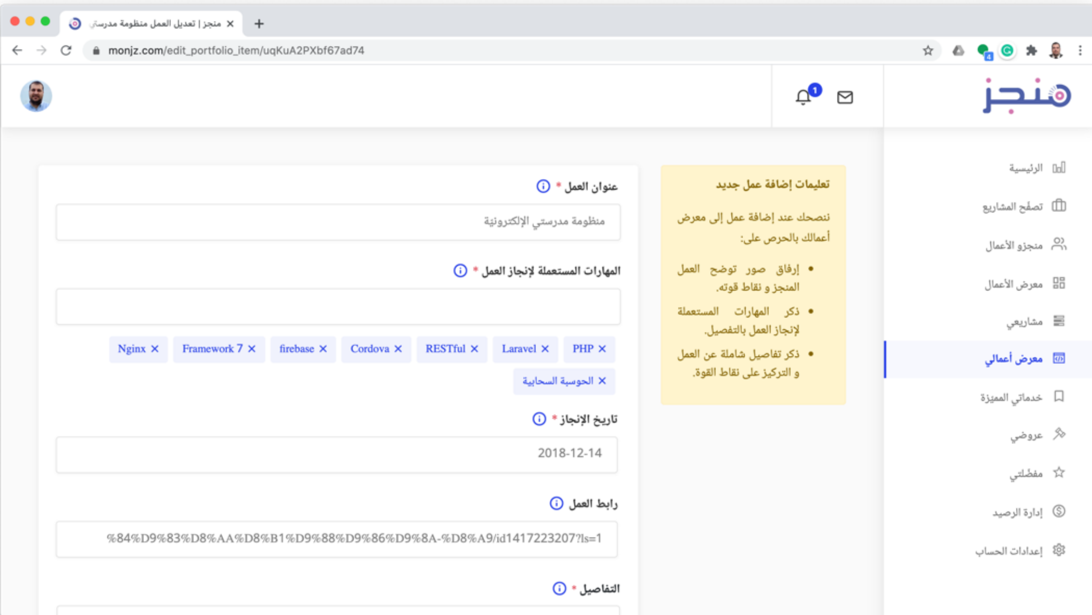
و معرض الأعمال هو مكان مخصص لتعرض فيه نماذج من أعمالك التي سبق و أنجزتها سابقاً لعملائك الآخرين، بحيث تتيح لعملائك الجدد المحتملين الاطلاع عليها، و التأكّد من امتلاكك للمهارات التي يبحثون عنها، هذا من ناحية، و من ناحية أخرى، قد تلهم أعمالك السابقة أحد المستثمرين أو أصحاب المشاريع فكرة مشروع جديد يماثل مشروعاً سبق و قمت بإنجازه، و بالتالي قد يتعاقد معك لتكرار العمل على فكرة مشابهة، أو حتّى لطلب العمل نفسه. [26]



---

[26] سبق و أنجزت مشروعاً برمجيّاً لإدارة المؤسسات التعليميّة لعميل، ثمّ طلب مني ٥ مرات أخرى من عملاء آخرين، ثمّ تحول لاستثمار مستدام و منفصل، فتخيّل!

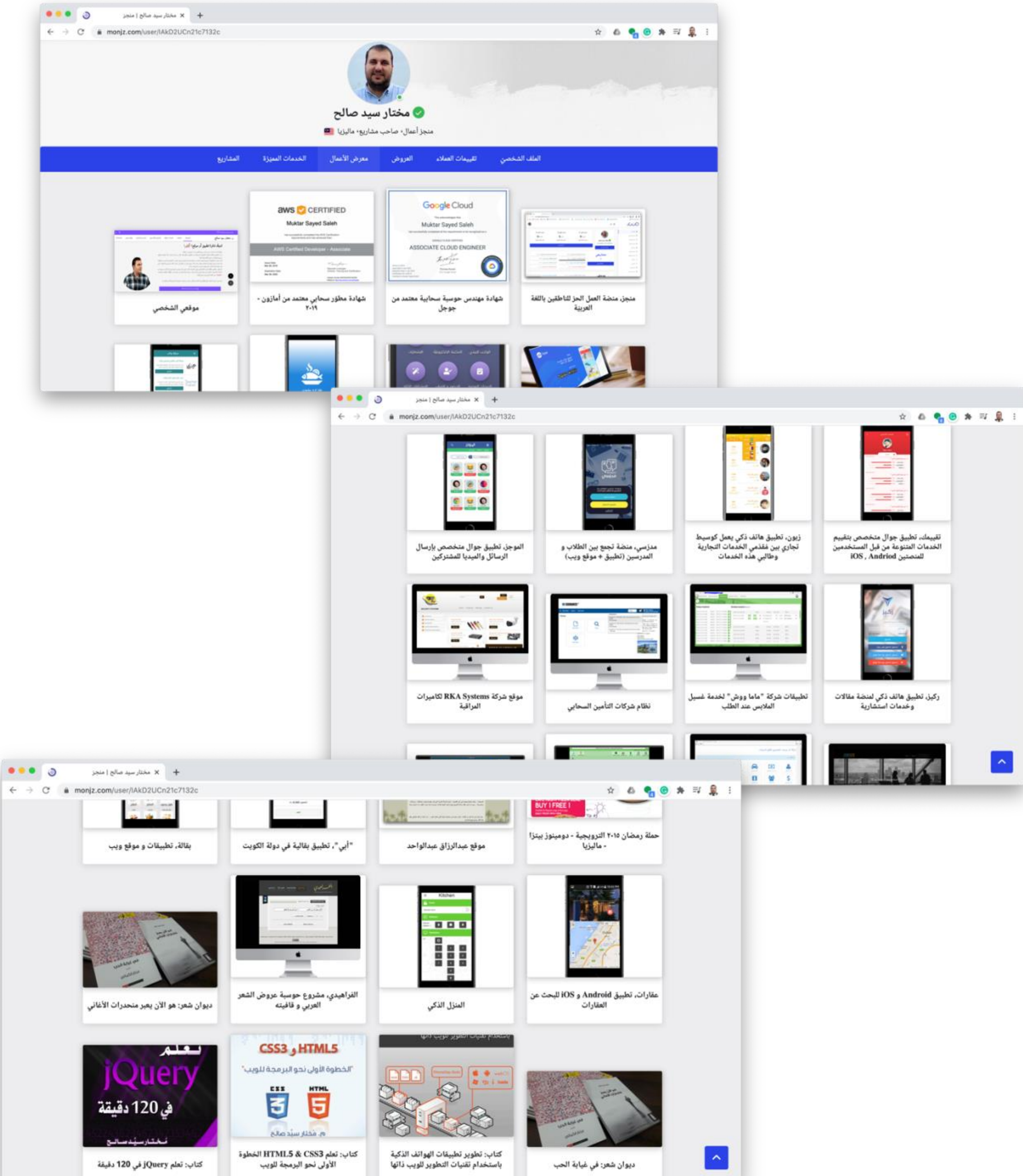
لإضافة أعمالك في منجز، اضغط على "معرض أعمالي" في القائمة الجانبيّة، ثمّ اختر "إضافة عمل جديد"، لتظهر لك صفحة تسمح لك بكتابة عنوان عملك، و رابطه على الانترنت إن وجد، و مشاركة صور منه، و نبذة عنه.



و ماذا إذا لم تكن لدي خبرات أو لم أكن أملك أعمالاً سابقة أصلاً؟!

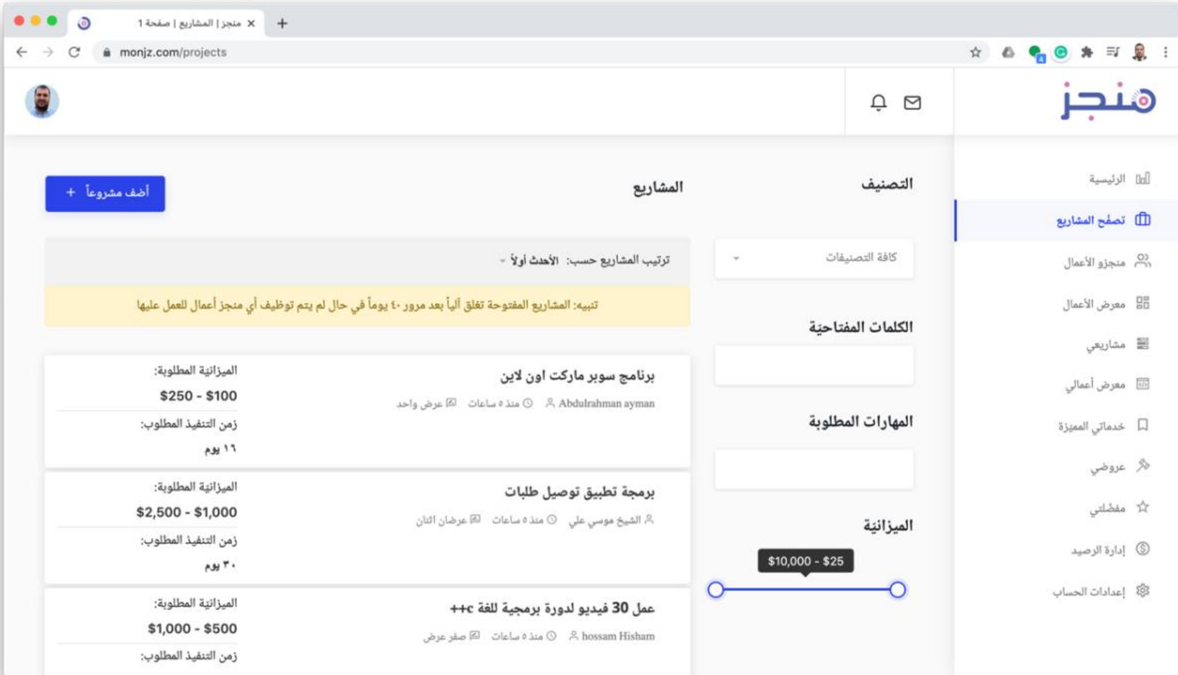
الجميع يبدؤون هكذا تقريباً، و لا مشكلة في ذلك، إذا لم تكن تملك الخبرة الكافية بعد، أو الأعمال المناسبة للعرض في معرض أعمالك، فربّما ما يزال بإمكانك في هذه الحال المنافسة بتقديم أسعار أقلّ من منجزي الأعمال الآخرين، أو حتّى العمل بأجور رمزيّة بغية إنتاج أعمال تضاف إلى معرض الأعمال، و بناء خبرة تستحق الذكر في النبذة الشخصيّة، و سأعترف هنا –للمرّة الأولى علناً– أنّني عملت بشكل جانبيّ (إضافة للوظيفة أو الدراسة) بين عامي ٢٠٠٢ و ٢٠١٠ على عشرات المشاريع البرمجيّة

مجاناً بشكل تامّ أو بأجور رمزيّة لا تكاد تذكر، و الهدف الوحيد كان في واقع الأمر بناء معرض أعمالي!

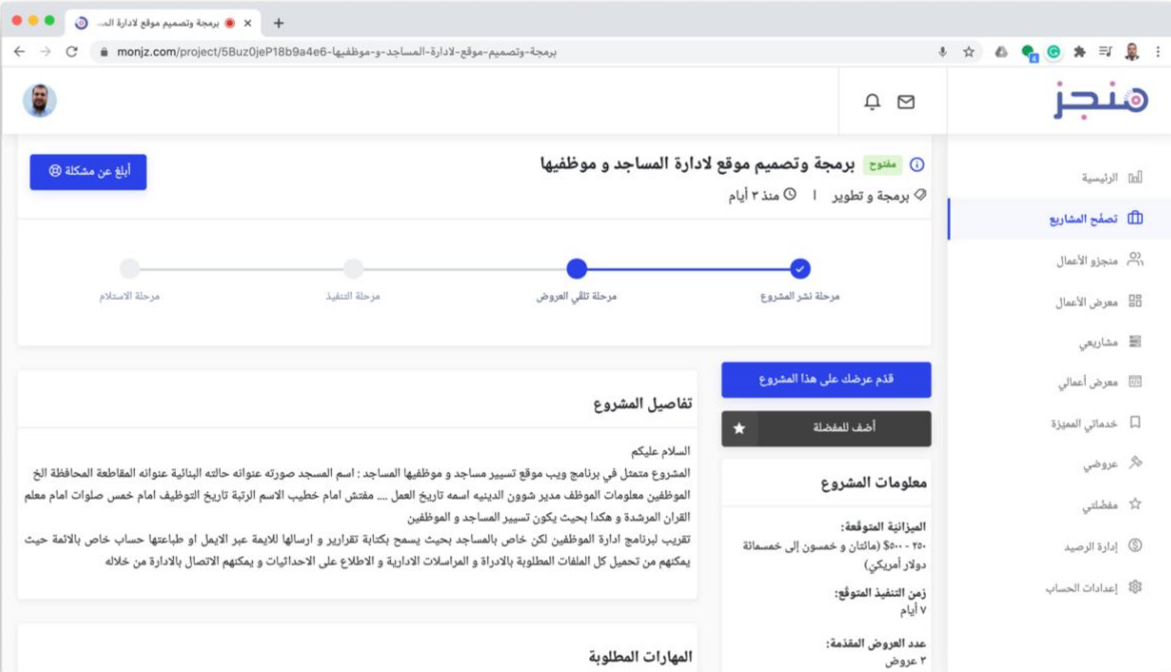


أكملت ملفك و معرض أعمالك؟ حسناً، حان وقت تقديم العروض!

بمجرد أن تكمل ملفك الشخصيّ، و تقوم بمراجعته مرّتين أو أكثر، و تكون نتيجة المراجعة شعورك بالرضا عنه، يمكنك عندها البدء في البحث عن عملاء، و ذلك من خلال تقديم العروض على المشاريع المفتوحة.



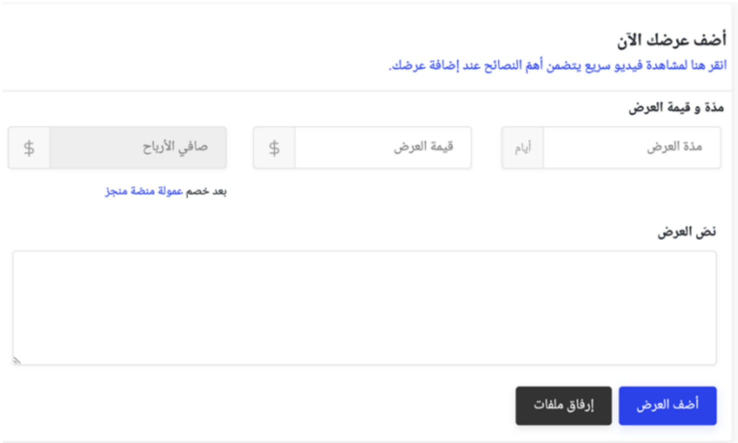
في منجز، من القائمة الجانبية، اختر "تصفّح المشاريع" لتظهر لك مجموعة المشاريع المفتوحة حالياً و المتاحة لتقديم عروض عليها، تصفّحها، و في حال عثرت على مشروع مناسب لمهاراتك، انقر على عنوانه للدخول إلى تفاصيله.



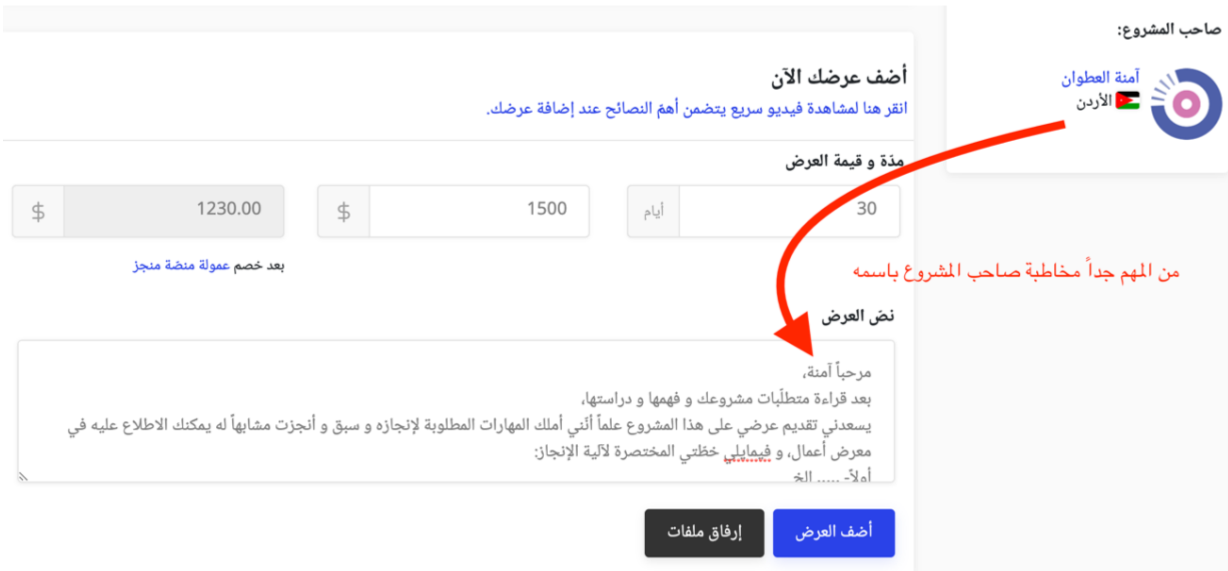
اقرأ تفاصيل المشروع بشكل تامّ و دقيق أكثر من مرّة، و تأكّد من فهمك للمطلوب، ثمّ إذا تيقّنت من قدرتك على إنجازه بالشكل المطلوب، قم بتقديم عرضك من خلال المربّع المخصّص لذلك أسفل تفاصيل المشروع.



ملحوظة: إذا سبقك بعض منجزو الأعمال في تقديم عروضهم على المشروع، فسوف يكون مهمّاً جدّاً أن تطّلع على عدد العروض التي قدّموها و متوسط القيمة التي طلبوها، و السبب أنّك تتنافس معهم، لذلك احرص على تقديم عرض منافس في السعر و المدة، لكن بالطبع دون غبن لحقّك أيضاً.



قم بحساب الميزانيّة و المدّة المناسبتين لك لإنجاز المشروع (كما أوضحنا في فقرة سابقة [27])، ثمّ اكتب نصّ عرضك، مع مراعاة أن يكون نصّ العرض احترافياً و يخاطب صاحب المشروع باسمه، و يوضح له خطة العمل بشكل مختصر، و من المهم أن تطلب منه توظيفك أيضاً ضمن نصّ العرض أو المراسلات اللاحقة في حال قام بمراسلتك.



---

[27] انظر الصفحة ٢٥ من هذا الكتاب، فقرة: كيف تقوم بتحديد سعر خدمتك.

راسلك صاحب المشروع؟ ممتاز، غالباً حان وقت إتمام الصفقة!

بعد تقديمك للعرض بساعات، و في حال كان العرض مميّزاً و لفت نظر صاحب المشروع، سيقوم صاحب المشروع بالتواصل معك عبر رسائل منجز الخاصّة لاستيضاح المزيد من التفاصيل، و التأكّد مرّة أخيرة قبل توظيفك من قدرتك على إنجاز المشروع.

كن إيجابياً، و متعاوناً، و أجب على جميع استفسارات صاحب المشروع، و لا مانع من الاستفاضة في شرح ما ستقدمه في حال طلب منك ذلك، لكن من الهام جداً جداً ألا تقوم بالتواصل معه خارج مراسلات منجز، حفظاً لحقوقك، و حقوقه بطبيعة الحال، و من المهم أيضاً ألا تقوم بتنفيذ العمل المطلوب قبل أن يقوم بقبول عرضك.



مبارك، تمّ قبول عرضك!

في حال إتمام المراسلات كما يجب، وبشكل احترافي، سيقوم صاحب المشروع بقبول عرضك، و سيصلك إشعار بذلك، و يدخل المشروع مرحلة التنفيذ.

عندئذٍ يمكنك البدء بالعمل على المشروع و التواصل مع صاحب المشروع بشكل دوري (مرة في اليوم على الأقل) لتحديثه بحالة سير العمل و الاستفسار عن أية أمور قد تحتاج إليها أثناء التنفيذ.

من الضروري في هذه المرحلة أن تحافظ على تواصلك مع العميل و تبقيه على اطلاع بشكل دائم بوتيرة سير العمل، و أيّة تحديات تواجهها.

عادة يكون التحديث اليومي على شكل إجابات لأسئلة ثلاثة:

١. ماذا أنجزت أمس؟
٢. ما الذي تنوي العمل عليه اليوم؟
٣. هل لديك أية أسئلة و هل واجهتك أيّة معوقات تحتاج لمساعدة بشأنها؟

توضح الصورة أدناه مثالاً على سؤال صاحب المشروع عن وتيرة سير العمل، و رد منجز الأعمال اليومي، و هو مثال جيد على تحديث صاحب المشروع بوتيرة سير العمل و التحديات المصاحبة له إن وجدت.



مختار سيد صالح ا منذ أسبوعين

مرحباً جميل، ما الأخبار؟

Jamil Jaafar ا منذ أسبوعين

السلام عليكم سيد مختار..
الأمور تسير بشكل جيد، تجدون بالملف المرفق أدناه جزء من العمل..
ولكنني أردت استشارتكم فيما يخص اضافة الصور..
هل لديكم صور يمكنني اضافتها إلى الكتيب..
أم استخدم صوراً متاحة على الانترنت، إلى الآن يؤرقني موضوع حقوق الملكية الخاصة بالصور..
أرجو الاطلاع وابداء الرأي..
علماً أنني قمت بتعديل عناوين بعض الفقرات خدمة لمصلحة العمل..
شاكراً تعاونكم..
دمتم سالمين

مرفقات:

1. المحتوى_1605376068267 1+2.pdf

أنجزت العمل بشكل تام؟ اطلب تسليم المشروع!

عند إنجازك للعمل بشكل تام، و بعد مراجعته أكثر من مرّة، و تأكّدك من خلوه من أية مشاكل أو أخطاء، يمكنك أن تطلب من صاحب المشروع استلام المشروع (بعد تسليم العمل له طبعاً)، و ذلك من خلال زر "طلب تسليم المشروع" الذي يظهر أعلى صفحة المشروع قيد التنفيذ.

عندها سيتاح لصاحب المشروع قبول طلب الاستلام، أو رفضه مع توضيح الأسباب في حال كان ثمة نواقص في العمل أو حاجة لإكمال شيء ما أو إصلاحه.

و بعد استلام المشروع ستتحرر أرباحك و تظهر في خانة الرصيد المعلق!

ما هو الرصيد المعلّق؟

في منجز، و حين تتحصّل على أرباح، يتم تعليق الأرباح لمدّة بسيطة (١٠ أيام إلى تاريخ كتابة هذا الكتاب)، ثمّ تنتقل آلياً إلى خانة "الرصيد المتاح"، حيث يمكنك عندئذٍ استخدامها ضمن منجز نفسه لشراء الباقات أو فتح المشاريع، أو يمكنك طبعاً طلب سحبها باستخدام إحدى وسائل السحب المتاحة لتصلك بشكل مال فعلي تتصرّف به كما يحلو لك.

فهمت، و لكن لماذا يتم تعليق الرصيد بالأصل؟

في منجز، يتم تعليق الرصيد لسببين:

الأول– منح صاحب المشروع مدّة كافية للتأكد من سلامة العمل الذي قام منجز الأعمال بتسليمه، منعاً لأي سوء فهم قد يحصل بينهما لاحقاً لا قدّر الله، و هو أيضاً جزء من حفظ حقوق أصحاب المشاريع الذي تضمنه المنصة لهم مقابل فتح المشاريع عليها.

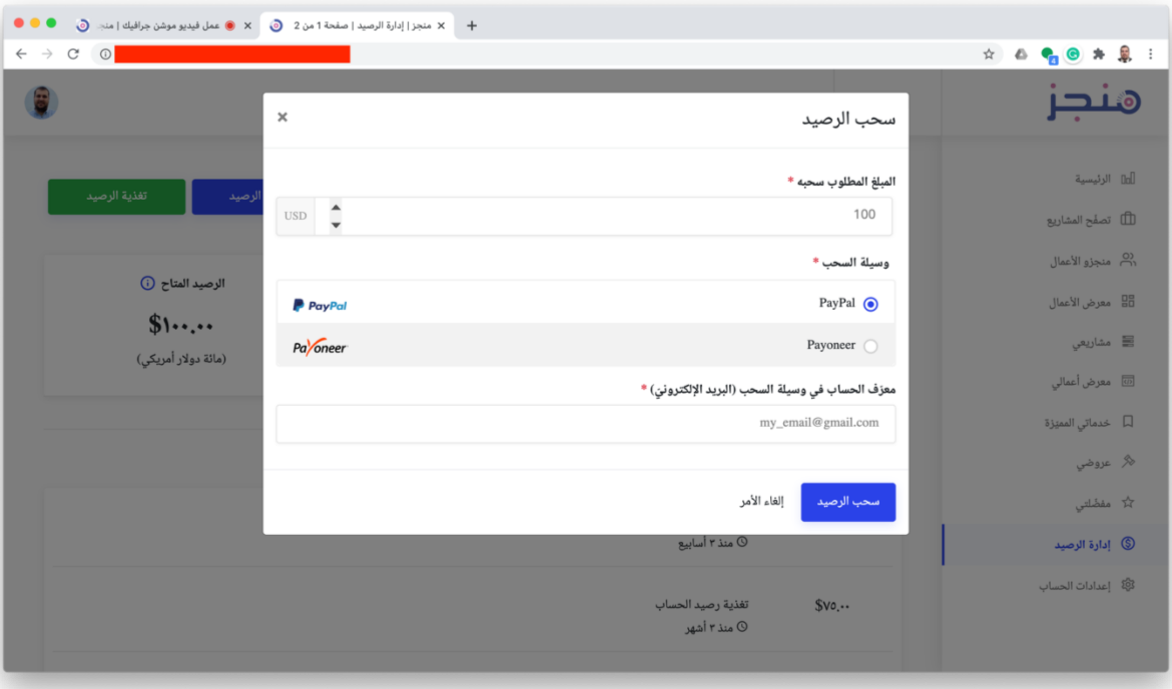
الثاني– تقني بحت، حيث أنّ الأرصدة لا تصل إلى حسابات الشركة المصرفيّة (حسابات شركة منجز) فوراً و إنّما تحتاج لعدّة أيّام للوصول نتيجة لبعض القوانين المعمول بها، و بالتالي لا مناص من الانتظار حتّى بالنسبة لإدارة المنصّة نفسها.



سحب الرصيد

بعد أن ينتقل رصيدك إلى خانة الرصيد المتاح، يمكنك بكل بساطة سحبه من خلال تقديم طلب سحب بقيمة المبلغ المالي المطلوب، و باستخدام إحدى وسائل السحب المتاحة (حالياً في منجز، السحب متاح عبر Paypal أو عبر Payoneer).

ملحوظة: يتم معالجة طلبات السحب و تحويل الرصيد خلال ساعات من تقديم الطلب، و ضمن مدة لا تتجاوز ٢٤ ساعة بشكل أعظمي.



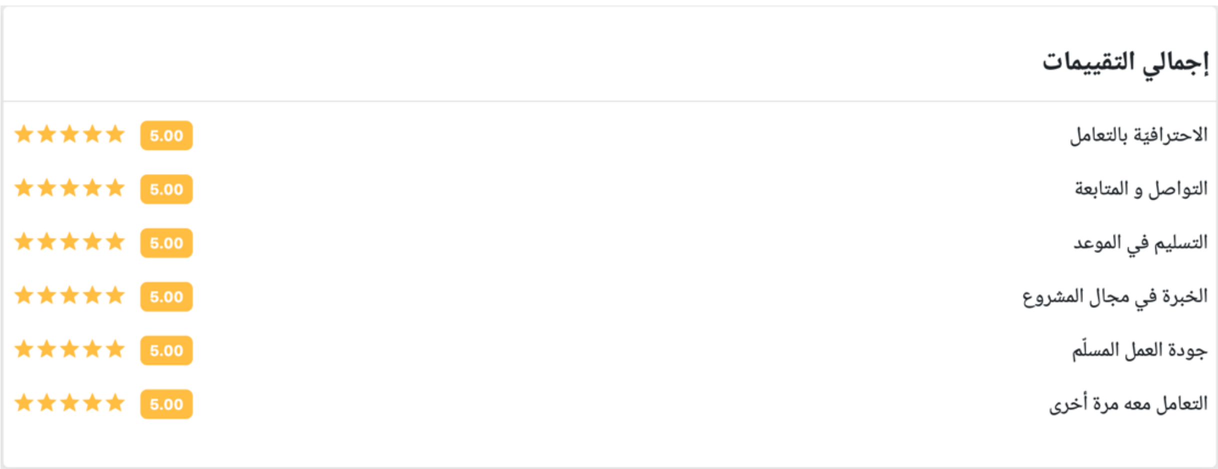


التقييمات

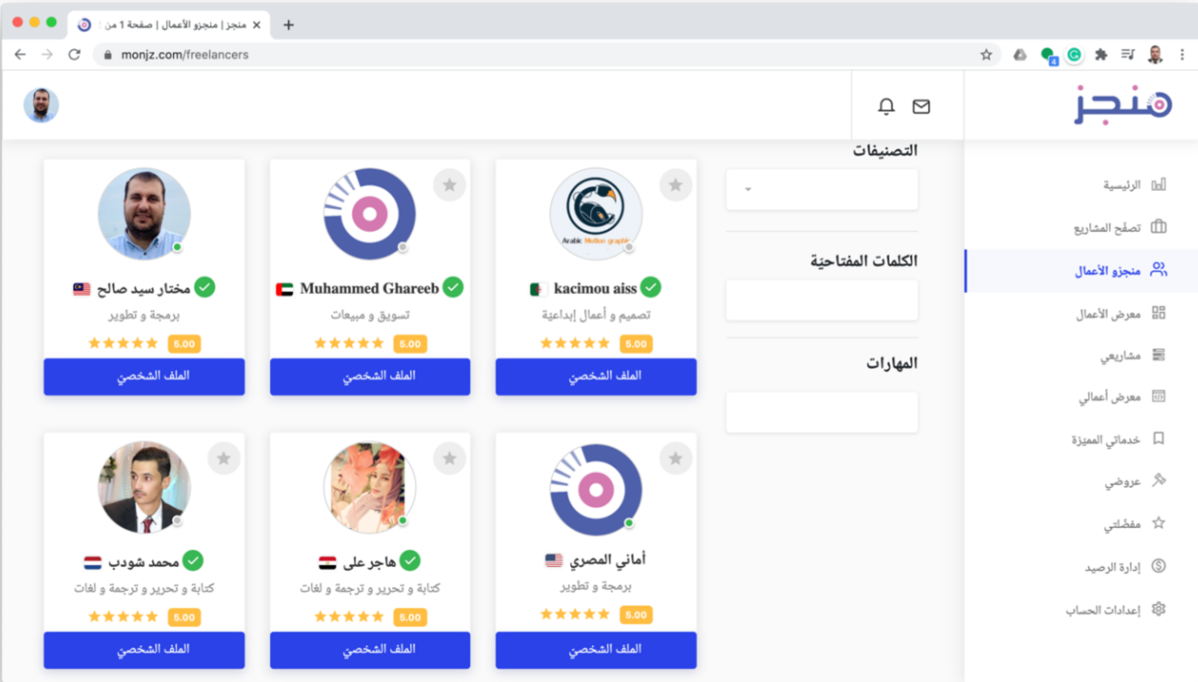
بعد تسليمك للمشروع بنجاح، سيتاح لصاحب المشروع تقييم عملك على المشروع من عدّة نواحي، كخبرتك في مجال العمل، و سرعة تسليمك للمشروع، و احترافيتك بالتعامل، و احترافيتك بالتواصل و غير ذلك من المعايير التي تهم أصحاب المشاريع.

احرص على طلب تقييم إيجابي من صاحب المشروع، و ذلك لأنّ التقييمات الإيجابيّة (خصوصاً في حال تكررت على أكثر من مشروع)، ستفتح لك عشرات الأبواب لتعاقدات مستقبلية، و ستضعك في الصفحات الأولى لدليل منجزي الأعمال مما سيزيد فرص توظيفك بكل تأكيد، حيث أنّ هذه التقييمات متاحة للعموم.

الصورة التالية تظهر تقييمات أحد منجزي الأعمال على أحد المشاريع، حيث يتضح حصوله على تقييم تام!

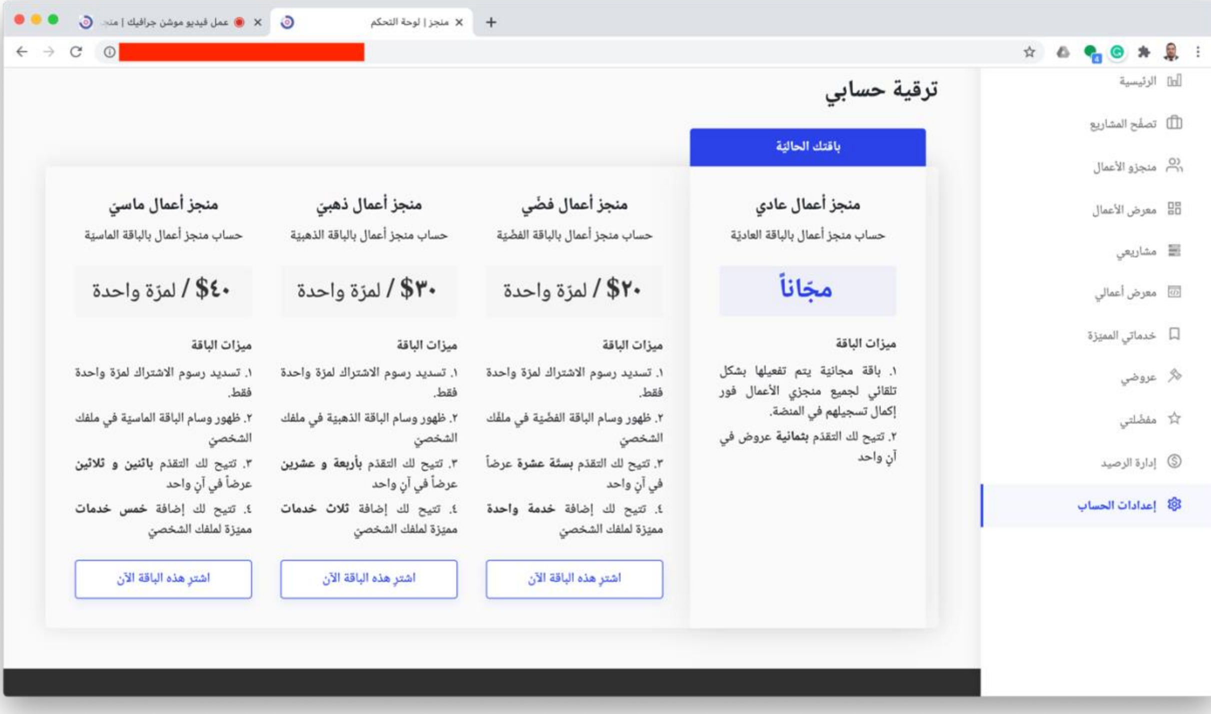


الصورة التالية تظهر الصفحة الأولى من دليل منجزي الأعمال في منجز، و يلاحظ منها تصدّر منجزي الأعمال ذوي التقييمات العالية لنتائج البحث مما يزيد فرص توظيفهم كما سبق ذكره.



الباقات

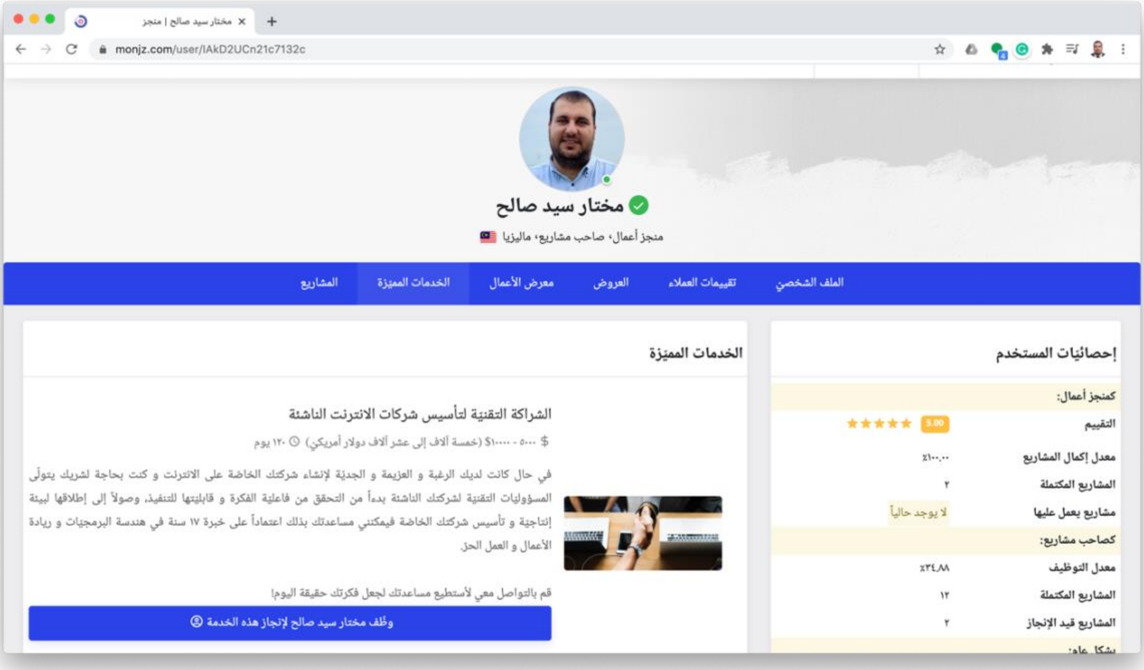
في منجز، و باستخدام حسابك العادي كمنجز أعمال، يمكنك تقديم ٨ عروض على المشاريع المفتوحة في نفس الوقت، أمّا في حال رغبتك بتقديم عروض أكثر في نفس الفترة، فيمكنك ترقية حسابك لإحدى الباقات المتاحة من خلال الضغط على زر "ترقية حسابي" الظاهر في صفحتك الرئيسية، و الباقات المتاحة هي: الفضية، و الذهبية، و الماسية، علماً أنّ ترقية الحساب تتم مقابل مبلغ رمزي يسدد لمرة واحدة فقط و يمنحك إضافة للقدرة على تقديم عدد أكبر من العروض، بعض المزايا الإضافية كالخدمات المميّزة و الوسام الخاص بالباقة في ملفك الشخصيّ.



الخدمات المميزة

في منجز، يمكن لمشتركي الباقات المختلفة، إنشاء بعض الخدمات المميزة في ملفهم الشخصيّ، بحيث يمكن لأصحاب المشاريع طلب هذه الخدمات بسهولة شديدة (بنقرة واحدة)، و في العادة يختار منجزو الأعمال عرض الخدمات التي تطلب منهم بشكل متكرر لوضعها كخدمات مميّزة.

تظهر الصورة التالية نموذج على خدمة مميّزة في ملف أحد منجزي الأعمال.

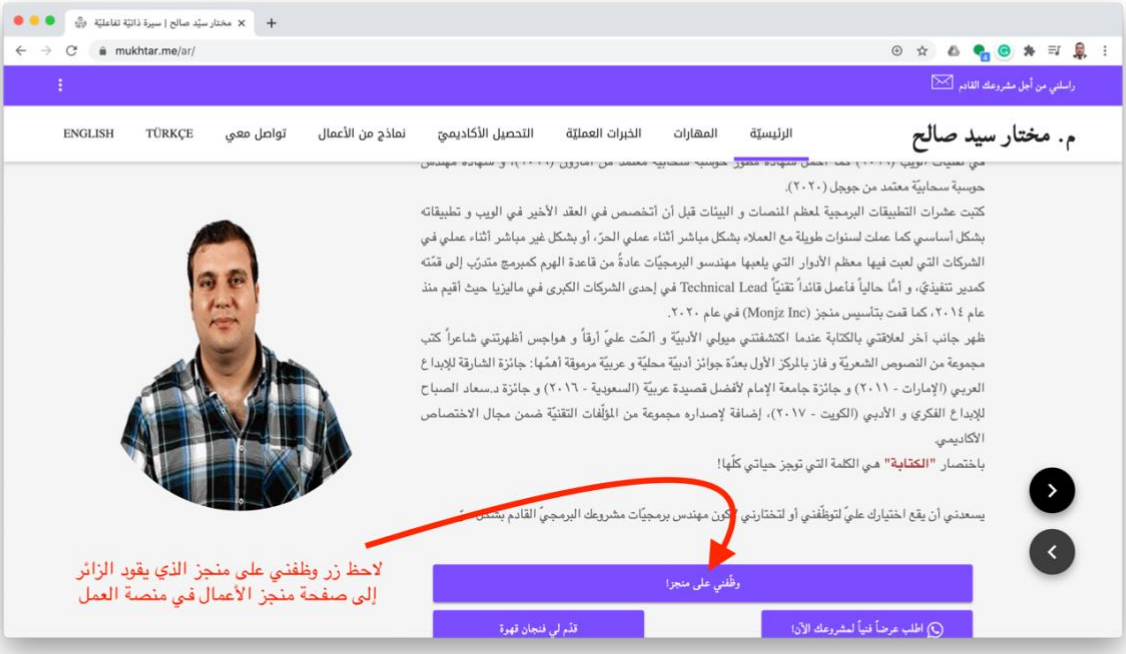


التسويق لنفسك كمنجز أعمال باستخدام الويب

و الآن، بعد أن أصبح لك تواجد على منصّة العمل الحرّ، و قمت ببناء ملفك الشخصي بشكل تام و احترافي، و تحصّلت على تقييمات إيجابيّة من العملاء على مشاريعك التي أنجزتها سابقاً، ستبدأ الأمور بالتحسّن بشكل تدريجي، و مع كل مشروع جديد تنجزه و تسلّمه بنجاح يصبح الحصول على المشروع التالي أسهل و أسلس.

و لكن، النصيحة الذهبيّة –من خبرة– ألا تحصر تواجدك على الانترنت في منصّة العمل الحرّ فقط، و إنّما حاول أن تسوّق لنفسك باستخدام الطرق المختلفة (غير المباشرة) لتحقيق تواجد مميّز على الويب يكون مغناطيسياً يجذب المزيد من العملاء، وكمثال على ذلك يمكنك عمل موقع شخصي لك، تستعمله كسيرة ذاتية و معرض

أعمال افتراضي على الويب، ثمّ يمكنك ربطه بملفك في منجز بشكل ما بحيث تفتح لنفسك قناة تسويقيّة أخرى غير مباشرة، كما يظهر المثال الظاهر في الصورة التالية.



التسويق لنفسك كمنجز أعمال باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي

بنفس الأسلوب السابق الذي استخدمناه لزيادة تواجدنا على الويب، يمكننا الاستفادة من حساباتنا الشخصيّة (أو صفحاتنا) على وسائل التواصل الاجتماعي، خصوصاً تلك الاحترافية منها كـ LinkedIn مثلاً لجذب المزيد من العملاء، مع التأكيد أن وسائل التواصل الاجتماعي اليوم تعتبر أهم قناة من قنوات التسويق على الانترنت على الإطلاق، شرط أن يتمّ استخدامها بشكل صحيح و احترافي و ليس بطريقة عشوائيّة.

التسويق لنفسك كمنجز أعمال باستخدام المحتوى

سواء أتمّ ذلك عن طريق موقعك الشخصيّ، أو مدوّنتك الشخصيّة، أو المنتديات، أو المواقع الحواريّة، أو حتّى شبكات التواصل الاجتماعي، فالتسويق بالمحتوى يظلّ وسيلة فعّالة جدّاً لجلب المزيد من الجماهير و تحويلهم إلى عملاء لعملك الحرّ بالنتيجة، و نعني بالتسويق بالمحتوى كتابة محتوى مفيد عن موضوع معيّن (يفضّل أن يكون ضمن مجال اختصاصك) بحيث تقدّم معلومات صحيحة و غنيّة، ثمّ تشير ضمن متن ذلك المحتوى أو في نهايته إلى ملفّك الشخصيّ ضمن منصّة العمل الحرّ، و لو نظرت بتأمّل إلى هذا الكتاب نفسه الذي تقرأه حالياً، لوجدت أنّه تسويق بالمحتوى لكاتبه كمنجز أعمال، و لمنجز كمنصّة للعمل الحرّ، و لكنَّه تسويق ذو قيمة، بمعنى أنّه يمنحك معلومات موثوقة و صحيحة و غنيّة، و يشير بنفس الوقت إلى الهدف التسويقي بشكل غير مباشر!

التسويق لنفسك كمنجز أعمال بكل الأساليب!

يمكنك أيضاً الاستفادة من أساليب التسويق الأخرى، و التي يمكنك القراءة عنها في كتب أو مصادر مختصّة كونها خارج إطار الموضوع الأساسي لهذا الكتاب، لكن و بنفس المبدأ تستطيع الاستفادة منها لزيادة الوعي بك كمنجز أعمال، و بالتالي زيادة عدد المشاريع و التعاقدات التي تكون أنت طرفاً فيها، و على سبيل المثال نذكر

أسلوب التسويق بالأسرار، أو كما أحبّ أن أسمّيه من باب المشاكلة[28]، التسويق بالتشويق!

تنويع مصادر الدخل و العمل على أكثر من منصة

من المهمّ جدّاً بعد أن تحقق النجاح على إحدى منصّات العمل الحرّ، أن لا تحصر تواجدك عليها فقط، و إنّما حاول الدخول لأكثر من منصّة في نفس الوقت لزيادة فرص حصولك على مشاريع جديدة، فيمكنك مثلاً –إذا كنت تجيد اللغة الإنجليزيّة بشكل جيّد– إنشاء حساب على منجز، و حساب على UpWork، و حساب على Guru .. لا ضير في ذلك!

المهمّ في حال حققت النجاح عليها جميعاً ألّا تأخذ عدداً كبيراً من المشاريع أكثر ممّا تستطيع إنجازه بجودة عالية في نفس الوقت، لأنّ النتيجة ستكون عكسيّة و ستقدّم أعمالاً غير ذات جودة عالية (نتيجة لتشتّتك) و بالتالي ستحصل على تقييمات سلبية تفسد جهودك التي بذلتها لبناء ملفات قوية على المنصات.

توجّه للسوق العربيّة

مع أنّني نصحت في الفقرة السابقة بتنويع منصّات العمل الحرّ التي تعمل عليها، إلّا أنّني أؤكّد على التركيز بشكل أساسي على منصّة منجز، كونها تستهدف السوق

---

[28] المشاكلة مصطلح أدبي له تعاريف مختلفة (انقر هنا لرؤية المصدر)، لكن أقصد به هنا استخدام لفظ بديل عن اللفظ الأصلي و قريب من معناه و ذلك بهدف تحقيق تشابه شكلي بينه و بين مجاوره، فلو لاحظت مثلاً "تسويق"، و "تشويق"، ستجد أنها لفظان متشابهان/متشاكلان، بينما تسويق، و أسرار، لفظان غير متشابهين.

العربيّة، و هي سوق بكر، و واعدة، و المنافسة فيها قليلة مقارنةً بالمنصّات الأخرى، حيث أنّك في منجز ستتنافس مع العشرات حالياً، أو المئات ربّما مستقبلاً، بينما في UpWork مثلاً، ستتنافس مع الآلاف، و بالتالي ففرصة الظفر بمشروع في المنصّة غير العربيّة أقلّ بكثير منها في المنصّة العربية، هذا إذا افترضنا أنّ اللغة الأجنبيّة ليست مشكلة بالنسبة لك (هي كذلك في معظم الأحيان حتّى لمن يتقنها نتيجة اختلاف الثقافة الجمعيّة للسوق المستهدف).

الموازنة بين العمل و العائلة

العمل الحر على الانترنت مغرٍ، خصوصاً إذا نجحت به، و قد تقودك كثرة الطلب عليك، و الدخل المرتفع إلى العمل طيلة الوقت، و هو أمرٌ محمود إن كان لفترة مؤقتة، لكنّه أمر مذموم جداً إن أصبح طريقة حياة، و لعائلتك و أطفالك حقّ في وقتك، لذلك احرص على الموازنة بين العمل و العائلة، و اضبط توقّعات عملائك و أصحاب المشاريع الذين يودّون التعاقد معك بهذا الخصوص، بحيث لا تعمل في يوم العطلة، أو خارج أوقات العمل في الأيام العادية، إلا في الحالات الاضطرارية القصوى، أو في حال كنت رائد أعمال، و هذا بحث آخر ربّما نغطّيه في كتاب مستقبلي إن بقينا من أهل الدنيا.

خاتمة

بهذا نكون قد وصلنا إلى نهاية حديثنا المختصر عن العمل الحر عبر الانترنت، و لا أدّعي أنّني غطّيت كامل التفاصيل التي يجب تغطيتها عن هذا الموضوع، لكنّني أزعم أنّني لفتّ نظر غير العارفين بهذا السوق إليه، و وضعت قدم المبتدئين فيه على أولى و أهم الخطوات بشكل عملي مبسّط، أمّا بقيّة المهمّة فتكمن في التطبيق العملي، و المحاولة بعد التوكّل على الله، و تطوير الذات عبر القراءة المستمرة و المتابعة الدائمة.

أتمنّى أن يكون كتيّبي المبسّط هذا قد ساهم في إعطائك فكرة جيدة عن ماهيّة العمل الحرّ على الانترنت عموماً، و عنه في منصّة منجز خصوصاً، و أسأل الله أن يكون أسلوبه في عرض الأفكار قد راقك و أرضاك، أمَّا الآن فسأتركك برعاية الله و حفظه داعياً الله أن يرزقك رحلة هادئة و ممتعة في عالم العمل الحرّ عبر الانترنت، و مشجّعاً من يحتاج لأيّة مساعدة أو يرغب بمشاركة أيّة تجربة إلى عدم التردد في التواصل معي عبر بريدي الإلكتروني الخاص: mokhtar_ss@hotmail.com و سأجيبه بكل تأكيد بإذن الله تعالى ما دمنا من أهل الدنيا.

تقبّلوا تحيّاتي،

و السلام عليكم و رحمة الله و بركاته.

تمّ بحمد الله تعالى

جدول المحتويات

سأحاول في هذا الكتاب -إن شاء الله- تقديم ملخّص مبسّط لخبرة سنوات طويلة أمضيتها في العمل الحرّ عبر الانترنت كمصدر دخل ثانوي جنباً إلى جنب مع الوظيفة التقليديّة، ثمّ ما لبث أن تحوّل إلى مصدر دخل أساسي يوم تحرّرت من الوظيفة، و تفرّغت له و لريادة الأعمال بشكل كامل!

سنبدأ رحلتنا مع العمل الحرّ عبر الانترنت، بتوضيح المفاهيم الأساسيّة له، و الإجابة على الأسئلة الأكثر بدائيّة المتعلّقة به، و التي قد تتوارد إلى ذهن القارئ، كماهيّته، و مزاياه، و مخاطره أيضاً. كما سنحاول معاً معرفة إن كان العمل الحر عبر الانترنت حلّاً سحريّاً يصلح لتغيير حياتك أنت أم لا، و لاحقاً بعد الإجابة على كل هذه الأسئلة الأولى، سننتقل معاً شيئاً فشيئاً لمواضيع أكثر تقدماً مع تقديم أمثلة عمليّة شاملة قدر الإمكان من إحدى منصّات العمل الحر العربيّة.

أمّا عن طريقة عرض الأفكار في هذا الكتاب فسأحاول الاستمرار في أسلوبي الذي عوّدتكم عليه في كل كتبي السابقة، و هو أسلوب أهدف من خلاله لأن أجعلها غير مملّة و لا معقّدة و لا شبيهة بالمحتوى المتعب الذي كثيراً ما عانيت منه شخصيّاً في الكتب التقنيّة العربيّة في بداياتي، و قبل أن يشتدّ عودي في اللغات الأجنبيّة.

سأحاول أن أجعل هذا الكتاب يقول ما يجب قوله فقط، بحيث لا يقع في الاختزال الذي يضيع الفكرة المطلوب إيصالها فلا يفيد قارئه بالنتيجة، و بحيث لا يسهب و يطيل و يطنب بحيث يصيب قارئه بالملل فلا يستفيد أيضاً.

هذا مع تركيزي على أن يكون الكتاب بصيغته النهائية قصيراً و مناسباً ليُقرأ كلّه في جلسة قراءة واحدة في ساعة أو ساعتين على الأكثر، على ما في هذا من تحدّيات كتابيّة، و مردّ ذلك كما أراه أنّنا الآن نعيش في زمن لم تعد كتابة المجلّدات تنفع مع أهله، و بالتالي فالاختصار بهذا الشكلّ أمرّ لا بدّ منه.